

SKRIPSI

***AM I BETTER OFF? PERAN TRAIT SELF-CONTROL SEBAGAI
MODERATOR PENGARUH ENVY TERHADAP DECEPTION DALAM
NEGOSIASI***



Disusun Oleh:

Muhammad Ibrahim

NIM. 155120300111057

PROGRAM STUDI S-1 PSIKOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

2018

LEMBAR PENGESAHAN

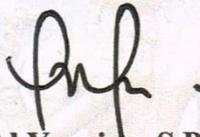
**AM I BETTER OFF? PERAN TRAIT SELF-CONTROL SEBAGAI
MODERATOR PENGARUH ENVY TERHADAP DECEPTION
DALAM NEGOSIASI**

Disusun Oleh :
Muhammad Ibrahim
NIM. 155120300111057

Telah disetujui dan dinyatakan lulus dalam ujian sarjana
Pada tanggal **1 Oktober 2018**

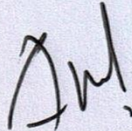
Tim Penguji

Ketua Majelis Sidang Penguji



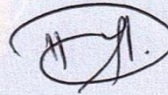
Cleoputri Al Yusainy, S.Psi., M.Psi., Ph.D.
NIP. 19760823 200812 2 002

Ketua Penguji



Thoyyibatus Sarirah, S. Psi., M. Si.
NIK. 2013048311242001


Anggota Penguji



Selly Dian Widayarsi, S. Psi., M. Psi. Psi
NIK. 2012088606132001

Malang,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Dekan



Prof. Dr. Unti Ludigdo, Ak. 
NIP. 19690814 199402 1 001

LEMBAR PERSETUJUAN

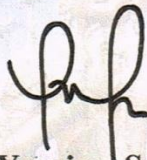
***AM I BETTER OFF? PERAN TRAIT SELF-CONTROL SEBAGAI
MODERATOR PENGARUH ENVY TERHADAP DECEPTION
DALAM NEGOSIASI***

SKRIPSI

Disusun Oleh :
Muhammad Ibrahim
NIM. 155120300111057

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

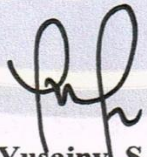
Dosen Pembimbing



Cleoputri Al Yusainy, S.Psi., M.Psi., Ph.D.
NIP. 19760823 200812 2 002

Mengetahui

Ketua Program Studi S-1 Psikologi



Cleoputri Al Yusainy, S.Psi., M.Psi., Ph.D.
NIP. 19760823 200812 2 002

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Nama : **Muhammad Ibrahim**

NIM : **155120300111057**

Menyatakan dengan kesungguhan bahwa skripsi yang berjudul “***Am I Better Off? Peran Trait Self-Control sebagai Moderator Pengaruh Envy terhadap Deception dalam Negosiasi***” merupakan benar-benar karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam skripsi tersebut diberikan tanda kutipan dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia untuk menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang saya peroleh dari skripsi tersebut.

Malang, 14 Oktober 2018

Muhammad Ibrahim

NIM. 155120300111057

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Muhammad Ibrahim
 Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 29 April 1996
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Alamat : Jl. Masjid Jami' Kyai Gede Bungah, No. 03
 Surel : muhaibrah@student.ub.ac.id

Latar Belakang Pendidikan

2015 – 2018 : S-1 Psikologi, Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik, Universitas
 Brawijaya

Prestasi

2018 : Finalist of 4th Psychology Summit Essay Competition, Held by Psychology
 Universitas Indonesia
 2018 : Best 10 of Psychoweek Essay Competition, Held by Psychology Universitas
 Negeri Malang
 2017 : The Most Outstanding Psychology Student (Mawapres 2018)
 2017 : 1st Winner of Archetype Essay Competition about Mental Health, Held by
 Psychology UNS Solo
 2017 : Presenter at Universitas Indonesia International Psychological Symposium
 for Undergraduate Research

ABSTRAK**AM I BETTER OFF? PERAN TRAIT SELF-CONTROL SEBAGAI
MODERATOR PENGARUH ENVY TERHADAP DECEPTION DALAM
NEGOSIASI**

Muhammad Ibrahim

NIM. 155120300111057

muhaibrah@student.ub.ac.id

Adanya emosi yang dirasakan, emosi yang diharapkan, dan *upward social comparison* yang memicu munculnya emosi *envy* dapat menyebabkan negosiator untuk menggunakan strategi *deception* dalam negosiasi. Namun, dengan adanya *individual differences* berupa *trait self-control*, maka diprediksi dapat melemahkan peran *envy* agar tidak serta-merta menjelma menjadi *deception*. Eksperimen ini bertujuan untuk mengetahui peran *envy* dan *trait self-control* (sebagai moderator) terhadap *deception* dalam negosiasi. Desain penelitian menggunakan *randomized controlled experiment* jenis *between-subject* dengan *setting* penelitian berbasis daring melalui SurveyMonkey. Jumlah partisipan yang terlibat sebanyak 804 orang dengan kriteria berasal dari mahasiswa S1 di Indonesia. Partisipan terbagi ke dalam 2 kondisi (*benign & envy*). *Trait self-control* diukur menggunakan Brief Self-Control Scale. Manipulasi *envy* dilakukan dengan memberikan skenario yang di dalamnya memperhitungkan faktor *deservingness* dan *control potential*, serta diukur menggunakan skala Pain-driven Dual Envy (PaDE). Pengondisian negosiasi dilakukan melalui skenario. Sedangkan, *deception* diukur dengan Self-Reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale (SINS). Pengujian hipotesis menunjukkan bahwa (a) *envy* pada level *benign* dan *malicious* dapat memprediksi *deception* yang lebih tinggi, (b) *trait self-control* tidak memiliki peran sebagai moderator dalam pengaruh *envy* (*benign-malicious*) terhadap *deception*. Analisis tambahan menunjukkan bahwa *trait self-control* berperan dalam memprediksi *deception* yang lebih rendah.

Kata kunci: *deception*; *envy*; *trait self-control*; negosiasi

ABSTRACT**AM I BETTER OFF? PERAN TRAIT SELF-CONTROL SEBAGAI
MODERATOR PENGARUH ENVY TERHADAP DECEPTION DALAM
NEGOSIASI**

Muhammad Ibrahim

NIM. 155120300111057

muhaibrah@student.ub.ac.id

The existence of current emotion, anticipated emotion, and upward social comparison elicit the emotion of envy, which lead negotiator to use the strategy of deception within a negotiation process. However, individual differences especially trait self-control, is predicted able to weaken the role of envy toward deception. This experimental study aims to determine whether there is the role of envy and trait self-control (as moderator) toward deception within negotiations. The design of this study was randomized controlled experiment between-subject which conducted with online-based settings through SurveyMonkey. The number of participants involved were 804 undergraduate students in Indonesia. Participants were divided into 2 conditions (benign & envy). Trait of self-control was measure using the Brief Self-Control Scale. Manipulation of envy was done by providing the scenario which taking account into deservingness and control potential. Envy was measure using the Driven Pain Dual Envy (PaDE) scale. In addition, condition of negotiations was developed through scenarios. Meanwhile, deception was measured by Self-Reported In appropriate Negotiation Strategies Scale (SINS). Hypothesis testing indicates that (a) At the level of both benign envy and malicious envy, deception is predicted to appear higher, (b) The trait of self-control does not have a role as moderator in the effect to envy (benign-malicious) toward deception. Additional analysis also shows that trait self-control plays a role in predicting lower deception within negotiation process.

Key words: Deception; Envy; Trait Self-control; Negotiation

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil ‘alamin, segala puji bagi Allah, Tuhan Semesta Alam yang telah memberikan rahman-rahimNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ***“Am I Better Off? Peran Trait Self-Control sebagai Moderator Pengaruh Envy terhadap Deception dalam Negosiasi”***. Pada kesempatan kali ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Munif dan Ibu Nur, *“Terima kasih atas segala doa dan dukungannya yang tiada henti. Akhirnya sarjana keenam sudah kalian cetak!”*, serta saudara-saudara penulis, *“Terima kasih atas semua perhatian dan dukungan kalian. Let’s we make a success!”*.
2. Ibu Cleoputri Al-Yusainy, Ph. D, *“Terima kasih atas segala kebaikan, arahan, waktu, bimbingan, dan dukungan yang telah Ibu berikan selaku dosen Penasehat Akademik dan dosen Pembimbing Skripsi. You inspired me!”*.
3. Ibu Ziadatul Hikmiah, S. Pd., S. Psi., M. Sc., *“Terima kasih atas kerjasama, diskusi, dan dukungannya dalam penyusunan instrumen penelitian dan skripsi. Thank you very much, Mbak Zia!”*.
4. Ibu Thoyyibatus Sarirah, M. Si dan Ibu Selly Dian Widyasari, M. Psi., Psikolog, *“Terima kasih atas masukan yang diberikan. Akhirnya karya ini paripurna!”*.
5. Cathy, *“Terima kasih atas kerjasama, diskusi, dan dukungannya selama ini baik dalam menyelesaikan tugas perkuliahan maupun penelitian payung. Finally, we made it!”*, dan Zahro *“Terima kasih atas segala kebaikan dan kerendahan hati mu. You are so blessed!”*.
6. Teman-teman penulis: Mas Bima, Adhitya, Dya, Gendis, There, Nadya, Desi, Dea, Laras, Syifa, Echan, Fafa, Kadafi, Dinda, Intan, Oca, Dewanda, Inay, Rara, Risma, Kund, Kaka, Ifa, Mbak Yeni, Mbak Ana, Artur, Gabi, Novi, dan *Six Enjels* (Ayu, Cintia, Anisa, Kika, Nanda, & Dinda), *“Kuliah tanpa kalian rasanya kayak gado-gado ga pake sayur. Thank you very much, Gengs!”*.

7. Keluarga Ibu Fitri, *“Terima kasih telah mengizinkan ku untuk kos di rumah mu. Segala kebaikanmu semoga dilipatgandakan olehNya”*.
8. Seluruh partisipan dan pihak yang terlibat dalam penelitian payung, *“Terima kasih banyak atas waktu dan kesediaan yang telah kalian berikan. Semoga segala kebaikan dan urusan kalian dibalas serta dimudahkan olehNya”*.
9. Seluruh teman-teman Psikologi Brawijaya 2015, *“Terima kasih atas kebersamaan dan dukungannya selama menempuh perkuliahan di almamater ini. See you soon, mates!”*.
10. Serta seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini, *“Thank you very much”*.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna dan masih terdapat beberapa kekurangan yang harus ditambahkan. Oleh karena itu, saran dan kritik dapat disampaikan melalui surel penulis di muhaibrah@student.ub.ac.id / muhaibrah6@gmail.com. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan kebermanfaatan dalam perkembangan Ilmu Psikologi yang lebih baik di masa depan.

Malang, 25 Oktober 2018

Muhammad Ibrahim

DAFTAR ISI

Lembar Persetujuan	i
Lembar Pengesahan	ii
Pernyataan Orisinalitas	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar	ix
Daftar Lampiran	x
Abstrak	xi
Abstract	xii
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu	7
BAB II: KAJIAN PUSTAKA	
A. <i>Deception</i>	9
B. <i>Envy</i>	12
C. <i>Trait Self-Control</i>	16
D. Dinamika Peran <i>Trait Self-Control</i> dalam Pengaruh <i>Envy</i> terhadap <i>Deception</i> dan Kerangka Pemikiran	18
E. Hipotesis Penelitian	20
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Desain Penelitian	21
B. Identifikasi Variabel Penelitian	22

C. Definisi Operasional	22
D. Partisipan	23
E. Instrumen Penelitian	24
F. Prosedur Penelitian	28
G. Analisis Data	33

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1) Gambaran Umum Partisipan	35
2) Reliabilitas Instrumen Penelitian	36
3) Analisis Awal	36
4) Cek Manipulasi untuk <i>State Envy</i>	39
5) Pengujian Hipotesis	40
6) Analisis Tambahan	41

B. Pembahasan

1) Pengujian Hipotesis	42
2) Analisis Tambahan	47
C. Keterbatasan Penelitian	48

BAB V: KESIMPULAN

A. Kesimpulan	50
B. Saran	50

DAFTAR PUSTAKA	52
-----------------------------	-----------

DAFTAR LAMPIRAN	61
------------------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu	7
Tabel 3.1 <i>Grand Design</i> Penelitian Payung	21
Tabel 3.2 Desain Penelitian Eksperimen	21
Tabel 3.3 Evaluasi dan Perubahan <i>Relative Work</i>	28
Tabel 3.4 Evaluasi dan Perubahan <i>Pilot Study</i>	30
Tabel 4.1 Uji <i>Zero-order Correlation</i> antar Variabel	36
Tabel 4.2 Uji <i>Independent Sample T-Test</i> Jenis Kelamin	37
Tabel 4.3 Uji <i>One-way Anova Between Subject</i> dan <i>Post Hoc Test</i> Kategori Nilai IPK	38
Tabel 4.4 Uji <i>Independent Sample T-Test</i> Kondisi	39
Tabel 4.5 Uji Hipotesis dimensi <i>Benign Envy</i>	40
Tabel 4.6 Uji Hipotesis dimensi <i>Malicious Envy</i>	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Emotion Deception Model	11
2.2 Kerangka Pemikiran	20
3.1 Tahapan Pelaksanaan Penelitian	33
3.2 Model Konseptual dan Statistik	33



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
A. Etika Penelitian	62
B. Poster Studi Eksperimen	64
C. Skenario <i>Envy</i> dan Negosiasi	65
D. <i>Blueprint</i> Skala SINS	67
E. <i>Blueprint</i> Skala SCS	68
F. <i>Blueprint Manipulation Check Envy</i>	69
G. G*Power	70
H. <i>Debriefing</i>	71
I. Berita Acara <i>Relative Work</i>	74
J. Berita Acara <i>Pilot Study</i>	75
K. Berita Acara Seminar Proposal	76
L. Lembar Monitoring Pembimbing	77
M. Hasil Pengujian SPSS	78
N. Dokumentasi	98

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keberhasilan *homo sapiens* sebagai satu-satunya spesies dari genus *homo* yang terseleksi bukan hanya ditentukan oleh kemampuannya sendiri, melainkan membutuhkan kehadiran individu lain agar dapat mencapai suatu sumber daya (Stringer, 2016). Dalam konteks ini, evolusioner mengisyaratkan kehadiran individu lain sebagai bentuk kooperasi (Raihani & Bshary, 2017). Salah satu bentuk kegiatan yang melibatkan kooperasi adalah negosiasi (Robinson, Lewicki, Donahue, 2000). Negosiasi merupakan interaksi oportunistik antara dua/ lebih pihak (negosiator) yang bertujuan untuk mendapatkan keputusan lebih baik, jika dibandingkan tanpa negosiasi (Lax & Sebenius, 1986). Saat ini, negosiasi telah dipraktikkan secara luas, baik itu antara penjual-pembeli, politisi-diplomat, suami-istri, antar teman, dan antar rekan kerja (Bazerman & Neale, 1992).

Selain melibatkan kooperasi, di lain sisi negosiasi juga melibatkan kompetisi (Lax dkk., 1986). Hal ini disebabkan informasi dalam negosiasi merupakan sumber kekuatan utama yang dimiliki oleh setiap negosiator (Robinson dkk., 2000), sehingga dalam mempertahankan dan mendapatkannya, maka negosiator akan melakukan perbandingan sosial untuk mengetahui posisi relatif dibandingkan partner negosiasi. Hal ini lah penyebab munculnya bias kompetitif dalam negosiasi (Tsay & Bazerman, 2009). Oleh karena itu, dalam mengatasi bias kompetitif yang terjadi, maka negosiator dapat memilih strategi

deception untuk mempertahankan dan meningkatkan posisi relatif unggul dalam negosiasi (Lewicki dan Stark, 1996). Dalam hal ini, *deception* merupakan penyampaian informasi yang bermaksud untuk memperdayai individu lain (partner negosiasi) agar membuat suatu kesimpulan yang salah (Boles, Croson, & Murnighan, 2000; & Lewicki, 1983). Beberapa bentuk *deception* yang digunakan dalam negosiasi di antaranya adalah memberikan janji palsu (*false promise*) dan informasi yang salah kepada partner negosiasi (*misrepresentation*; Robinson dkk., 2000).

Penggunaan strategi *deception* merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk tetap dapat bertahan hidup (*survival*; Hippel & Trivers, 2011), sehingga tidak heran jika penggunaan strategi *deception* tidak terbatas pada *human primates* (manusia), melainkan juga pada *non-human primates* seperti Burung Korvet yang menggunakan strategi *deception* dalam konteks pencurian makanan (Byrne, 2010). Namun, terlepas dari manfaat *deception* sebagai fungsi *survival*, penggunaan strategi *deception* dalam negosiasi merupakan suatu pelanggaran (*unethical negotiating tactics*, Robinson dkk., 2000) karena memberikan suatu argumen yang tidak benar mengenai suatu fakta (Moran & Schweitzer., 2008), dan merupakan pengkhianatan dari tujuan dari dilaksanakannya negosiasi itu sendiri (Lax & Sebenius, 1986). Terdapat beberapa dampak yang diakibatkan oleh penggunaan strategi *deception* dalam negosiasi, seperti menimbulkan sikap bermusuhan dan balas dendam, merusak reputasi dan kepercayaan pelaku, dan memunculkan rasa malu, bersalah, serta *pyschic stress*

pada (Brandts & Charness, 2003; Methasani, Gaspar, & Barry, 2017; & Moran dkk., 2008).

Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa untuk mengetahui posisi relatif dibandingkan partner negosiasi, maka negosiator akan melakukan perbandingan sosial. Ketika perbandingan sosial yang dilakukan mengisyaratkan bahwa partner negosiasi memiliki kualitas diri yang lebih baik (*upward social comparison*), maka hal ini akan memunculkan emosi negatif pada diri negosiator, yaitu *envy* (Methasani dkk., 2017; & Miceli & Castelfranchi, 2008). Berdasarkan The Emotion Deception Model (EDM) dari Gaspar dan Schweitzer (2013), emosi yang sedang dirasakan (*current emotion*) dan emosi yang diharapkan (*anticipated emotion*) dalam negosiasi akan mendorong negosiator melakukan *deception*. Studi yang dilakukan oleh Olekalns & Smith (2009) menunjukkan bahwa emosi negatif akan cenderung meningkatkan *deception*, sedangkan emosi positif cenderung menurunkan *deception*.

Envy merupakan salah satu emosi negatif yang kemunculannya dipicu oleh *upward social comparison* (Ninivaggi, 2010; Lee & Gino, 2015; Miceli dkk., 2008). Berdasarkan teori Pain-driven Dual Envy (PaDE) terdapat tiga dimensi utama dalam *envy*, yaitu *pain of envy*, *benign*, dan *malicious* (Lange, Weidman, & Crusius, 2018). Dimensi *pain of envy* menunjukkan bahwa *envy* dapat menimbulkan rasa sakit akibat perasaan inferior dan akan dimaknai sebagai suatu ancaman, sehingga mendorong munculnya respon dalam dua bentuk, baik itu dengan meningkatkan kualitas diri agar dapat mencapai posisi superior (*benign*) atau menjatuhkan orang lain dari posisi superiornya dengan cara melibatkan

pikiran jahat dan menyakiti secara langsung (*malicious*; Van de Ven & Zeelenberg, 2012; Van de Ven, 2016; Lange dkk., 2018).

Kemunculnya bentuk *benign envy* atau *malicious envy* dapat dikarenakan adanya penilaian terhadap faktor *deservingness* dan *control potential*. Dalam hal ini, penilaian *high deservingness* dan *high control potential* akan memunculkan *benign envy*, sedangkan *malicious envy* sebaliknya (Van de Ven, 2016). Meskipun secara kualitatif *benign envy* cenderung lebih konstruktif dan *malicious envy* lebih destruktif, tetapi keduanya tetap mengandung rasa sakit dan merupakan emosi negatif (Lange, Paulhus, Crusius, 2017, Van de Ven dkk., 2012), sehingga implikasinya adalah kedua bentuk *envy* (*benign-malicious*) sama-sama dapat memprediksi perilaku *unethical* karena keduanya mampu menjustifikasi upaya apapun agar dapat mencapai target yang diinginkan (Lange dkk., 2018), tidak terkecuali justifikasi dalam penggunaan strategi *deception*.

Envy sering dikaitkan dengan *The Dark Triad* (khususnya: *machiavellian* & *psychopathy*) dan perasaan sakit akibat inferioritas, sehingga menjadikan *envy* dapat memunculkan perilaku maladaptif, seperti perilaku kejam, depresi, perasaan senang melihat orang lain menderita (*schadenfreude*), impulsif, sabotase, membuat gosip negatif, agresif dalam menurunkan superioritas orang lain, kesulitan menghindari gratifikasi, dan *deception* (Lange dkk., 2018; & Appel, Crusius, & Gerlach; 2015). Secara lebih spesifik dalam konteks organisasi, *envy* juga dapat menurunkan perilaku prososial karyawan terhadap rekan kerjanya (Kim, O'Neill, & Cho, 2010).

Meskipun hasil studi terdahulu yang dilakukan oleh Moran dkk. (2008) telah menunjukkan bahwa *envy* yang terjadi dalam negosiasi akan meningkatkan *deception*, tetapi di dalam penelitian tersebut masih terdapat beberapa keterbatasan, salah satunya adalah tidak dipertimbangkannya *individual differences*. Dalam hal ini, *deception* pada setiap individu akan berbeda-beda karena adanya peran dari *self-control*, yaitu individu dengan *self-control* tinggi akan lebih mudah dalam menahan dorongan untuk melakukan *deception* (Wei, Yiping, Huiyun, Chuyi, Chang, & Xiaolan, 2016). *Self-control* akan teraktivasi ketika individu mengalami *goal conflict* yang menyebabkan emosi negatif (Inzlicht, Bartholow, & Hirsh, 2015), tidak terkecuali emosi *envy* yang dipicu oleh orang lain yang lebih baik. Individu dengan *trait self-control* tinggi akan lebih mudah mengenali potensi konflik dan dilema serta tidak menjadikannya sebagai suatu masalah yang berarti. Sedangkan, individu dengan *trait self-control* rendah berkebalikan dengan hal tersebut (Tangney dkk., 2004).

Berdasarkan teori *feedback loops*, terdapat 4 tahapan dalam *self-control*, yaitu *Test-Operate-Test-Exit* (TOTE; Carver & Scheier, 1982). Ketika individu dihadapkan pada kondisi yang mendorong untuk menggunakan strategi *deception*, maka individu dengan *trait self-control* tinggi akan membandingkan terlebih dahulu *deception* dengan standar yang dimiliki (*test 1*). Apabila *deception* bertentangan dengan standar diri karena merupakan suatu pelanggaran dan *unethical negotiating tactics* (Robinson dkk., 2000), maka individu akan berusaha mengubah perilakunya (*operate*) agar sesuai dengan standar. Setelah itu, individu akan melakukan evaluasi kembali mengenai perilaku yang telah

dipilihnya pada tahap *operate* (*test 2*), dan ketika pada tahap *test 2* tidak ditemukan kesenjangan antara standar dan perilaku yang dipilih, maka individu telah berada pada tahap terakhir (*exit*). Oleh karena itu, adanya peran dari *trait self-control* dalam mengubah perilaku *unethical* menjadi perilaku yang sesuai dengan standar, maka diprediksi *trait self-control* akan mampu memperlemah peran *envy* (*benign envy-malicious envy*) terhadap *deception*.

Studi-studi terdahulu telah banyak mengkaji mengenai peran emosi terhadap *deception* dalam konteks negosiasi, tetapi kebanyakan studi terdahulu masih terbatas pada emosi *happy* dan *anger* (Van Dijk, Van Kleef, Steinel, & Van Beest, 2008; & Van Kleef, De Dreu, & Mastead, 2004), sedangkan emosi lain tidak begitu diperhatikan dalam mengkaji *deception* dalam negosiasi (Gino & Shea, 2012; & Moran dkk., 2008). Selain itu, penelitian sebelumnya juga belum mempertimbangkan peran moderator lain yang dapat memengaruhinya (*individual differences*; Moran dkk., 2008). Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menjawab kekurangan pada penelitian sebelumnya dan bertujuan untuk mengetahui peran dari *envy* (*benign envy-malicious envy*) dan *trait self-control* (sebagai moderator) terhadap *deception* dalam negosiasi.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah *envy* memiliki peran terhadap *deception* dalam negosiasi?
2. Apakah *trait self-control* berperan sebagai moderator pada pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini, yaitu:

1. Mengetahui peran *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi.
2. Mengetahui peran *trait self-control* sebagai moderator pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis dan praktis. Pada tataran teoritis, penelitian diharapkan mampu memberikan kajian baru mengenai peran dari variabel *envy*, *deception*, dan *trait self-control* dalam negosiasi. Sedangkan, pada tataran praktis diharapkan penelitian mampu memberikan masukan, baik untuk praktisi yang memiliki peran dalam pengambilan keputusan maupun masyarakat luas agar senantiasa mempertimbangkan peran emosi dan perbedaan individu (*trait self-control*) dalam setiap negosiasi dan pengambilan keputusan.

E. Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu telah pada tabel di bawah ini.

Tabel 1. 1
Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Judul, Peneliti, dan Tahun	Deskripsi	Temuan
1.	<i>When Better is Worse: Envy and the Use of Deception</i> (Moran, Schweitzer, 2008)	Studi eksperimen bertujuan untuk menguji pengaruh <i>envy</i> terhadap <i>deception</i> . Penelitian ini dilakukan dalam 2 studi, yang masing-masing melibatkan 162 partisipan (studi 1) dan 46 partisipan (studi 2).	<i>Upward social comparison</i> dapat meningkatkan <i>envy</i> , dan akibat kemunculannya dalam negosiasi dapat menyebabkan negosiator menggunakan strategi <i>deception</i> melalui meningkatkan <i>psychological benefits</i> dan menurunkan

psychological cost.

2.	<i>Harmed Trait Self-Control: Why Do People With a Higher Dispositional Malicious Envy Experience Lower Subjective Wellbeing? A Cross-Sectional Study</i> (Briki, 2018)	Studi yang bertujuan mengetahui hubungan antara <i>benign envy</i> , <i>malicious envy</i> , <i>trait self-control</i> , karakteristik demografis, dan <i>subjective wellbeing</i> . Penelitian dilakukan pada 406 responden.	1) <i>benign envy</i> berkorelasi positif dengan <i>subjective wellbeing</i> ; 2) <i>malicious envy</i> berkorelasi negatif dengan <i>subjective wellbeing</i> dan berkorelasi negatif dengan rendahnya <i>trait self-control</i> ; 3) <i>benign</i> dan <i>malicious</i> berkorelasi negatif dengan umur; 4) <i>benign</i> dan <i>malicious</i> tidak hubungan dengan gender; 5) <i>trait self-control</i> berhubungan dengan <i>wellbeing</i> .
3.	<i>Appraisal patterns of envy and related emotions</i> (Van de Ven & Zeelenberg, 2012)	Studi eksperimen yang bertujuan mengetahui peran penilaian (<i>appraisal</i>) dalam membedakan antara <i>benign envy</i> dan <i>malicious envy</i> . Penelitian dilakukan dalam 2 studi yang melibatkan 187 partisipan (studi 1 = 112; dan studi 2 = 75).	Penilaian (<i>appraisal</i>) dalam <i>deservingness</i> dan <i>control potential</i> dapat membedakan <i>benign</i> dan <i>malicious envy</i> (studi 1); dan kedua bentuk <i>envy</i> tidak memengaruhi intensitas dari <i>envy</i> .
4.	<i>The influence of self-control in the perceived of deception and deception</i> (Wei, Yiping, Huiyun, Chuyi, Chang, & Xiaolan, 2016)	Studi eksperimen yang bertujuan mengetahui peran dari <i>self-control</i> terhadap <i>deception</i> . Studi ini terbagi menjadi 4 studi, yaitu pengaruh (1) <i>self-control ability</i> dan (2) <i>self-control resources</i> terhadap <i>deception judgement</i> ; dan pengaruh (3) <i>self-control ability</i> dan (4) <i>self-control resources depletion</i> terhadap <i>deception behavior</i>	1) <i>deception judgement</i> dipengaruhi oleh persepsi individu terhadap kemampuan <i>self-control</i> dari orang lain; 2) individu dengan <i>self-control</i> tinggi akan lebih baik dalam menahan godaan untuk melakukan <i>deception</i> .

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. *Deception*

Deception dalam penelitian ini dikhususkan dalam konteks negosiasi. Menurut Lax & Sebenius (1986), negosiasi yaitu proses interaksi dua arah yang bertujuan untuk memperoleh suatu keputusan yang lebih baik atas suatu permasalahan, jika dibandingkan tanpa negosiasi. Sedangkan, pengertian *deception* dalam negosiasi menurut Lewicki (1983) adalah suatu bentuk kebohongan dalam negosiasi yang dilakukan dengan memberikan beberapa argumen yang ditujukan untuk mengarahkan partner negosiasi agar menarik suatu kesimpulan atau deduksi yang salah. *Deception* dalam negosiasi merupakan strategi yang tidak dibenarkan (*unethical negotiating tactics*; Robinson dkk., 2000; Moran, dkk., 2008).

Terdapat dua bentuk *deception*, yaitu pasif dan aktif (Tenbrunsel & Messick, 2004). *Deception* secara pasif dilakukan dengan menyembunyikan informasi atau emosi, sedangkan *deception* secara aktif dilakukan dengan memberikan informasi atau emosi yang salah. Menurut Robinson dkk. (2000) terdapat 5 bentuk strategi *deception* dalam negosiasi, yaitu: 1) tawar-menawar tradisional (*traditional competitive bargaining*); 2) memperlemah posisi partner negosiasi melalui jejaring sosialnya (*attacking opponent's network*); 3) memberikan janji palsu (*false promise*); 4) memberikan informasi yang salah mengenai posisi dalam negosiasi (*misrepresentation*); dan 5) mengumpulkan.

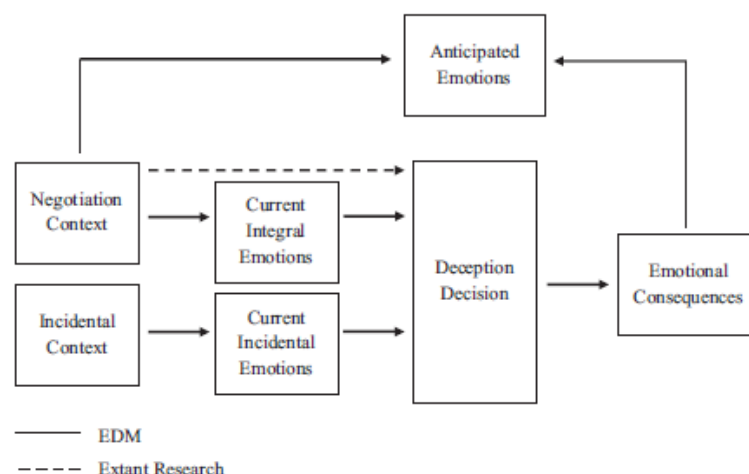
informasi mengenai partner negosiasi melalui cara yang tidak pantas (*inappropriate information gathering*).

Hasil studi menunjukkan bahwa terdapat beberapa faktor yang memengaruhi *deception* dalam negosiasi, yaitu keserakahan, kompetisi, ketidakpastian, adanya pengalaman mengenai ketidakadilan, latar belakang dan karakteristik demografi, karakter kepribadian, kondisi sosial, keinginan untuk meningkatkan *psychological benefits* dan menurunkan *psychological cost* (*benefits & cost*), serta keinginan untuk meningkatkan keuntungan diri sendiri dan melakukan suatu hal yang terbaik dibandingkan dengan partner negosiator (Boles dkk, 2000; Moran dkk., 2008; Lewicki, 1983; & Vasylenko, t.t). Selain itu, diketahui bahwa emosi juga dapat memengaruhi individu untuk melakukan *deception* dalam negosiasi (Olekalns dkk, 2009; Moran dkk, 2008), misalnya emosi negatif (*anger & envy*) yang sering ditemukan dapat meningkatkan risiko menggunakan strategi *deception* karena emosi negatif berasosiasi dengan peningkatan perilaku kompetitif dan penurunan sikap kooperatif (Pillutla & Murnighan, 1996), sedangkan emosi positif akan meningkatkan sikap kooperatif dan cenderung mudah dalam membuat keputusan bersama (Forgas, 1998; & Baron, 1990).

Berdasarkan studi terdahulu, diketahui bahwa peran *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi dapat terjadi karena dua hal, yaitu keinginan untuk meningkatkan *psychological benefits* dan menurunkan *psychological cost* (Moran dkk., 2008; Lewicki, 1983). Dalam hal ini, *psychological benefits* merujuk pada keinginan untuk mendapatkan penilaian dan perasaan positif mengenai diri, serta

keinginan untuk menghindari *negative outcome* (DePaulo, 1996). Sedangkan *psychological cost* merujuk pada dampak yang diakibatkan oleh penggunaan strategi *deception*, yaitu *psychic stress* (Moran dkk., 2008).

Peran dari emosi terhadap *deception* dalam negosiasi tergambar dalam konsep Emotion Deception Model (EDM; Gaspar dkk., 2013). Berdasarkan EDM, adanya emosi yang diharapkan (*anticipated emotion*; “How do I feel about this?”) dan emosi yang saat ini dirasakan (*current emotion*; “How will I feel about this?”) dalam negosiasi dapat memengaruhi negosiator untuk menggunakan strategi *deception*. Secara lebih lanjut, *current emotion* mencakup dua hal, yaitu emosi yang dipicu oleh keadaan sebelumnya mengenai suatu hal yang tidak memiliki kaitan dengan konteks negosiasi (*incidental emotion*); dan emosi yang dipicu oleh suatu hal yang berkaitan langsung dengan konteks negosiasi (*integral emotion*). Sejalan dengan *integral emotion*, *anticipated emotion* juga sangat ditentukan oleh konteks negosiasi.



Gambar 2.1 Emotion Deception Model

Neuroscience berargumen bahwa *deception* memiliki hubungan yang erat dengan kontrol kognitif atau kesadaran. Peran kontrol tersebut terlihat dari struktur area otak yang berperan aktif ketika melakukan *deception*, yaitu area *prefrontal*, khususnya pada area *anterior cingulate*, *dorsolateral prefrontal*, dan *inferior frontal regions* (Spence, Kaylor-Hughes, Farrow, & Wilkinson, 2008). Selain itu, ditemukan juga bahwa aktivitas area otak lain yang ikut berperan adalah area *amygdala* dan *vental striatum* (Abe, 2011), sehingga hal ini menunjukkan bahwa emosi juga turut berperan dalam keputusan melakukan *deception*.

Berdasarkan beberapa keterangan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *deception* dalam negosiasi merupakan suatu bentuk *unethical negotiating tactics* yang dilakukan dengan memberikan beberapa informasi kepada partner negosiasi yang di dalamnya bermaksud agar mengarahkan partner negosiasi untuk menarik sebuah kesimpulan yang salah. Salah satu faktor yang melatarbelakangi negosiator menggunakan strategi *deception* dalam negosiasi adalah emosi.

B. Envy

Festinger (1954) berpendapat bahwa individu akan melakukan perbandingan sosial (*social comparison*) dengan tujuan untuk mengevaluasi keyakinan dan penilaian pribadi. Secara teoritis, perbandingan yang dilakukan akan menyangkut pada hal-hal yang berkaitan dengan *self-view*. Individu akan melakukan *social comparison* dengan orang lain yang dipersepsikan memiliki kesamaan dengan dirinya (Festinger, 1954). Sebagai salah satu perilaku sosial,

maka *social comparison* dapat berlangsung pada berbagai konteks kegiatan sosial yang di dalamnya melibatkan interaksi sosial, salah satunya adalah negosiasi (Moran dkk., 2008; & Novemsky dkk., 2004). Di dalam negosiasi, individu akan melakukan pertukaran informasi dengan partner negosiasi untuk menentukan sebuah keputusan yang lebih baik (Robinson dkk., 2000). Pada satu sisi, individu yang melakukan *social comparison* akan dapat merasakan kepuasan dan kebanggaan (*downward social comparison*). Namun, di lain sisi *social comparison* juga dapat menyebabkan rasa sakit karena munculnya perasaan inferior akibat emosi *envy* (*upward social comparison*).

Envy dapat diartikan sebagai emosi negatif yang muncul sebagai dampak dari membandingkan diri dengan orang lain yang memiliki posisi lebih tinggi (*upward social comparison*; Miceli dkk., 2007). *Envy* tergolong sebagai salah satu emosi negatif (Van de Ven, 2016; Ninivaggi, 2010). Pendapat tersebut didukung oleh Alberoni (dalam Briki, 2018) yang menyatakan bahwa *envy* sering dikaitkan dengan pikiran, niat, dan perilaku negatif yang ditujukan kepada orang lain. Kemunculan *envy* tidak terbatas pada suatu periode tertentu, melainkan dapat berlangsung sepanjang waktu dan termanifestasi dalam beragam emosi, pikiran, dan perilaku (Parrot & Smith, 1993), sehingga tidak menutup kemungkinan bahwa *envy* terjadi dalam negosiasi dan menyebabkan *deception*. Secara teoritis, *envy* menyangkut 3 aspek, yaitu individu yang merasa *envy* (*envier*), orang yang di-*envy* (*envied person*), dan objek yang memunculkan *envy* (*envy object*; Lange dkk., 2018).

Munculnya emosi *envy* dalam diri individu akan menyebabkan rasa sakit dan merupakan alarm ancaman yang menyerang *self-view*. Hal ini ditunjukkan dengan aktivitas otak yang bekerja ketika individu merasakan *envy* adalah bagian *dorsal Anterior Cingulate Cortex* (dACC) dan insula. Bagian tersebut merupakan bagian otak yang berperan dalam merespon stimulus yang membahayakan (Takahashi, Kato, Matsuura, Mobbs, Suhara, & Okubo, 2009). Oleh karena *envy* dimaknai sebagai ancaman, maka *envier* akan berupaya untuk mengatasinya, yaitu dapat melalui meningkatkan kapasitas diri agar dapat mencapai posisi yang diinginkan atau melalui menjatuhkan *envied person* dari posisi superiornya. Kedua upaya tersebut menjadikan *envy* terbagi menjadi 2 bentuk, yaitu *benign* dan *malicious* (Van de Ven, 2016).

Benign envy merujuk pada keinginan *envier* terhadap *envy object* dengan meningkatkan motivasi dan berusaha untuk menyamai *envied person* (Lange, 2018). Sedangkan, *malicious envy* merujuk pada keinginan untuk menjatuhkan posisi superioritas orang lain, baik itu dengan agresif secara langsung maupun tidak langsung (Lange, 2018). Meskipun secara kualitatif kedua bentuk *envy* (*benign-malicious*) berbeda, tetapi karena sama-sama dipicu oleh rasa sakit (*pain of envy*), maka keduanya dapat berimplikasi pada perilaku *unethical*. Hal itu dikarenakan sakit yang dirasakan (*pain of envy*) oleh *envier* dapat menjustifikasi upaya apapun agar dapat mencapai target yang diinginkan atau melindungi *self-view* (Lange, 2018).

Menurut *Appraisal Theory* dari Roseman (1996) perbedaan bentuk antara *benign* dan *malicious* dikarenakan adanya penilaian dan persepsi khusus pada

situasi tertentu, sehingga dapat memunculkan emosi yang lebih spesifik. Penilaian tersebut dapat menyangkut keberhakan (*deservingness*) dan kemampuan untuk mengontrol sesuatu (*control potential*; Van de Ven., 2016). Aspek-aspek tersebut telah diuji pada studi yang dilakukan oleh Van de Ven (2012). Hasil studi tersebut menunjukkan bahwa tingginya persepsi keberhakan atas posisi superior (*high deservingness*) dan tingginya persepsi kemampuan dalam mengontrol sesuatu (*high control potential*) akan mengarah pada *benign envy*. Sedangkan, rendahnya keberhakan atas posisi yang lebih baik (*low deservingness*) dan rendahnya persepsi kemampuan untuk mengatur atau mengontrol sesuatu (*low control potential*) akan mengarah pada *malicious envy*.

Beberapa faktor lain yang dapat memengaruhi munculnya *benign* atau *malicious envy* adalah 1) kedekatan, yaitu semakin dekat dan positif hubungan dengan *envied person*, maka *benign envy* berpotensi untuk muncul dibandingkan dengan *malicious envy* (Van de Ven 2016); 2) suatu hal yang menjadi fokus utama dalam *envy*, yaitu *benign envy* akan berfokus pada *envy object*, sedangkan *malicious envy* berfokus pada *envied person* (Lange & Crusius, 2015b); dan 3) cara menunjukkan posisi superior, yaitu penyampaian dengan keangkuhan dan berlebihan akan berpotensi memunculkan *malicious envy*, sedangkan penyampaian dengan wajar dan tidak berlebih-lebihan akan berpotensi memunculkan *benign envy* (Lange & Crusius, 2015a). Berdasarkan studi *integrative theory* dari Lange dkk. (2018), baik itu *benign* atau *malicious*, keduanya merupakan dua bentuk yang saling independen.

Menurut teori PaDE (Lange dkk., 2018) ada 3 dimensi dalam *envy*, yaitu (1) dimensi *pain*, yang terdiri dari aspek *preoccupation* dan *inferiority*; (2) dimensi *benign*, yang terdiri dari aspek *desire for envy object*, *improvement motivation*, dan *emulation of envied person*; dan (3) dimensi *malicious envy*, yang terdiri dari aspek *communication about envied person*, *direct aggression*, dan *non-direct aggression*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan *envy* merupakan suatu emosi negatif yang kemunculannya dipicu oleh *upward social comparison* (Miceli, 2007). Emosi *envy* ini akan menimbulkan rasa sakit (*pain of envy*) akibat inferioritas, sehingga menjadikan *envy* dapat berbentuk dua, yaitu *benign* atau *malicious*. Bentuk dari *envy*, baik itu *benign* atau *malicious* dapat dipengaruhi oleh penilaian mengenai *control potential* dan *deservingness* (Lange dkk., 2018).

C. *Trait Self-Control*

Istilah *self-control* memiliki sinonim dengan istilah lain, seperti *cognitive control*, *self-regulation*, *effortfull control*, kekuatan ego, disiplin diri, *inhibitory control*, dan fungsi eksklusif (Hofmann & Kotabe, 2012; Yusainy, 2017). *Self-control* merupakan kemampuan mengontrol diri secara menetap dan sadar agar dapat mengarahkan perilaku sesuai dengan standar yang telah ditentukan (Tangney dkk., 2004). Standar yang ada di dalam *self-control* dapat merujuk pada standar ideal, moral, nilai, harapan sosial (*social desirable*), dan tujuan jangka panjang (Baumister, Vohs, & Tice, 2007). Selain itu, Baumister dkk. (2007) menjelaskan bahwa *self-control* merupakan fungsi utama dalam *self* dan kesuksesan hidup.

Terdapat 4 faktor utama pembentuk *self-control*, yaitu: (1) standar, sesuatu yang dijadikan sebagai acuan; (2) *monitoring*, kemampuan individu secara sadar dalam memantau perilakunya; (3) *self-regulatory*, kemauan untuk mengubah perilaku; dan (4) motivasi, dorongan untuk mencapai tujuan atau menyesuaikan standar (Baumister, 2007). Secara umum, *self-control* dibagi menjadi dua level, yaitu level *state* dan level *trait*. *Self-control* pada level *state* akan sangat tergantung pada konteks waktu, kondisi emosi, motivasi, dan kondisi dimana individu berada. Sedangkan *self-control* pada level *trait* cenderung bersifat menetap, stabil, dan tidak tergantung oleh waktu (Tangney dkk., 2004). *Trait self-control* tergolong sebagai salah satu *individual differences*. Selain itu, *trait self-control* dipandang sebagai kecenderungan alamiah individu dalam melakukan proses kontrol diri. Individu dengan *trait self-control* tinggi cenderung lebih mudah dalam melakukan *self-control*, dibandingkan dengan individu yang memiliki *trait self-control* rendah (Gillebaart & de Ridder, 2015).

Menurut pendekatan *affect alarm model*, *self-control* berkaitan erat dengan emosi negatif. Hal ini terlihat ketika individu mengalami *goal conflict*, maka akan menyebabkan emosi negatif, sehingga memotivasi individu untuk fokus kembali pada standar ideal dengan melakukan kontrol diri (Inzlicht dkk., 2015). Menurut Carver dkk. (1982) terdapat 4 proses dalam *self-control*, yaitu *Test-Operate-Test-Exit* (TOTE). Pada tahap *test* 1, individu akan membandingkan keadaan faktual dengan standar ideal yang telah ditetapkan. Pada tahap *operate*, individu akan mengubah proses kognitif pada tahap *test* 1 ke dalam perilaku. Hal ini dikarenakan terdapat kesenjangan antara keadaan faktual dan ideal. Pada tahap

test 2, individu akan melakukan evaluasi apakah keadaan diri sudah sesuai dengan standar ideal yang dimiliki. Selanjutnya, pada tahap *exit*, menandakan bahwa sudah tidak terdapat usaha yang dibutuhkan untuk mengurangi kesenjangan antara keadaan faktual dan ideal.

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *trait self-control* merupakan suatu kecenderungan yang dimiliki oleh individu untuk mengontrol dirinya agar sesuai dengan standar-standar yang telah ditetapkan. Ketika individu mengalami emosi negatif akan mengaktifkan *self-control* melalui 4 tahapan dalam TOTE dan individu yang memiliki *trait self-control* tinggi akan lebih mudah untuk melakukan *self-control*.

D. Dinamika Peran *Trait Self-Control* dalam Pengaruh *Envy* terhadap *Deception* dan Kerangka Pemikiran

Seorang negosiator akan secara aktif melakukan perbandingan sosial dengan partner negosiasinya untuk mengetahui posisi relatif dalam negosiasi. Ketika perbandingan sosial tersebut menunjukkan bahwa partner negosiasi memiliki kualitas diri yang lebih baik (*upward social comparison*), maka hal ini akan menyebabkan seorang negosiator merasakan emosi negatif, yaitu *envy* (Methasani dkk., 2017; & Miceli dkk., 2008). Adanya emosi negatif dalam negosiasi akan meningkatkan risiko negasiator untuk menggunakan strategi *deception* (Olekalns dkk., 2009). Dalam hal ini, *envy* akan memengaruhi negosiator untuk menggunakan strategi *deception* dalam negosiasi, karena *envy*

dapat meningkatkan keinginan negosiator untuk mendapatkan *psychological benefit* dan menurunkan *psychological cost* (Moran dkk., 2008).

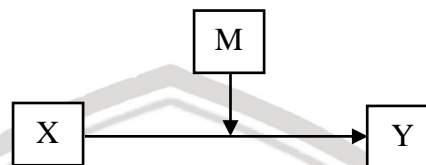
Berdasarkan pendekatan EDM (Methasani dkk., 2017), adanya emosi *envy* dalam negosiasi (*current emotion*) yang dipicu oleh posisi partner negosiasi yang lebih unggul (*upward social comparison; integral emotion*) dan adanya faktor lain di luar konteks negosiasi (*incidental emotion*), serta keinginan negosiator untuk menghindari *negative outcome* dengan cara meningkatkan *psychological benefit* dan menurunkan *psychological cost* (*anticipated emotion*), maka hal ini dapat mendorong negosiator untuk menggunakan strategi *deception*.

Namun, peran dari *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi akan berbeda pada setiap individu karena adanya peran dari *trait self-control* dalam menahan dorongan untuk melakukan *deception* dan menyesuaikan perilaku dengan standar yang dimiliki (Wei dkk., 2016). Peran dari *self-control* akan terlepas dari bentuk *envy* yang dirasakan (*benign* atau *malicious*), yaitu sekalipun individu merasakan *benign envy* (atau *malicious envy*), tetapi ketika individu memiliki *self-control* yang tinggi, maka akan menjadikan individu itu untuk berperilaku sesuai standar dan tetap berfokus pada tujuan negosiasi, yaitu mendapatkan keputusan yang lebih baik, tanpa harus memotivasi diri untuk mengejar atau menyamai posisi partner negosiasi (atau melakukan tindakan agresif langsung/ tidak langsung).

Hal tersebut dapat terjadi karena individu dengan *trait self-control* tinggi akan lebih mudah dalam mengatasi potensi konflik dan dilema (Tangney, 2004), sehingga dapat mentoleransi emosi negatif (*envy*) yang dirasakan, dan tetap berfokus pada pencapaian tujuan (*goal-oriented function*; Ryan & Deci, 2000).

Oleh karena itu, diprediksi bahwa *trait self-control* akan mampu memperlemah pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi.

Berikut merupakan kerangka pemikiran mengenai ketiga variabel dalam studi kali ini.



Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, *X* merupakan variabel independen, yaitu *envy* yang terdiri dari dua kondisi, yaitu *benign envy* (X_1) dan *malicious envy* (X_2). Sedangkan *Y* merupakan variabel dependen, yaitu *deception*. Adapun *M* merupakan variabel moderator, yaitu *self-control*. Variabel *M* merupakan variabel yang memiliki peran dalam pengaruh *X* terhadap *Y*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran utama dari *envy* dan *trait self-control* (sebagai moderator) terhadap *deception*.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. *Envy* berperan terhadap *deception* dalam negosiasi.
2. *Trait self-control* berperan sebagai moderator pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Studi ini adalah salah satu bagian dari *grand design* penelitian payung oleh Yusainy pada tahun 2018 mengenai peran *trait self-control* dan *trait mindfulness* sebagai moderator peran *envy* terhadap *deception* dalam konteks negosiasi. Desain penelitian diadaptasi dan dikembangkan dari penelitian Moran dan Schweitzer (2008). Studi ini menggunakan desain *randomized controlled experiment* jenis *between-subject* (*benign envy* vs. *malicious envy*) dalam *setting online* berbasis *cloud* melalui SurveyMonkey. Dalam mengendalikan faktor lain yang dapat berpotensi memengaruhi variabel *deception*, maka digunakan prosedur *random assignment* (Yusainy, 2016). Terdapat dua kondisi dalam penelitian payung, yaitu kondisi *Benign Envy* (*High Deserve* + *High Control Potential*) dan kondisi *Malicious Envy* (*Low Deserve* + *Low Control Potential*).

Tabel 3.1
Grand design penelitian payung

Variabel Independen	Moderator	Variabel Dependen
<i>Envy</i>	<i>Trait self-control</i>	<i>Deception</i>
a) BE = HD + HCP	<i>Trait mindfulness</i>	
b) ME = LD + LCP		

Tabel 3.2
Desain penelitian eksperimen

Variabel Independen	Moderator	Variabel Dependen
<i>Envy</i>	<i>Trait self-control</i>	<i>Deception</i>
a) BE = HD + HCP		
b) ME = LD + LCP		

B. Identifikasi Variabel Penelitian

Terdapat tiga variabel dalam penelitian, yaitu:

1. Variabel Independen (X)

Di dalam studi ini terdapat satu variabel independen (X), yaitu *envy* yang memiliki dua kondisi perlakuan, yaitu *benign* (X_1) dan *malicious* (X_2).

2. Variabel Dependen (Y)

Dalam studi ini terdapat satu variabel dependen (Y), yaitu *deception*.

3. Variabel Moderator (M)

Terdapat satu variabel moderator (M) dalam studi ini, yaitu *trait self-control*.

C. Definisi Operasional

1. *Deception*

Beberapa argumen yang ditujukan untuk mengarahkan partner negosiasi agar menarik suatu kesimpulan atau deduksi yang salah (Lewicki, 1983). *Deception* dalam studi kali ini akan diukur menggunakan skala Self-Reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale (SINS) versi modifikasi dari Moran dkk. (2008) yang telah dialihbahasakan oleh peneliti ke dalam bahasa Indonesia.

2. *Envy*

Emosi negatif yang dipicu oleh perbandingan diri dengan orang lain yang posisinya lebih tinggi dalam aspek status sosial (*upward social comparison*; Miceli dkk., 2007; Lee & Gino, 2015; Ninivaggi, 2010), sehingga mengakibatkan munculnya rasa sakit (*pain of envy*) karena menjadi inferior dan hal ini

mendorong individu untuk meresponnya dengan salah satu dari dua bentuk, yaitu memotivasi untuk memperbaiki diri dan berusaha agar mencapai posisi superioritas dari *envied person* (*benign envy*), atau melibatkan sikap bermusuhan dan berniat untuk menyakiti secara langsung atau tidak langsung pada *envied person* (*malicious envy*; Lange dkk., 2018). Dalam studi kali ini, *envy* akan dimanipulasi menggunakan skenario yang mempertimbangkan faktor *deservingness* dan *control potential*, serta akan diukur menggunakan skala PaDE (Lange dkk., 2018).

3. *Trait Self-Control*

Kecenderungan dan kemampuan individu dalam melakukan kontrol diri secara sadar dan menetap agar dapat menyesuaikan dengan standar ideal dan tujuan yang telah ditetapkan (Tangney dkk., 2004). *Trait self-control* dalam studi kali ini diukur menggunakan skala Brief Self-control Scale versi adaptasi bahasa Indonesia oleh Yusainy (2017).

D. Partisipan

Jumlah total partisipan dalam studi eksperimen adalah 804 orang. Berdasarkan analisis *statistical power* menggunakan *G*Power* v. 3.1.9.2 diketahui bahwa dengan *power* sebesar .80 (*large effect*), *alpha level* sebesar .05, dan *medium effect* ($d = .50$), maka diperlukan minimum sampel $N = 128$ partisipan untuk dua kondisi perlakuan (*benign envy* dan *malicious envy*). Oleh karena itu, jumlah total partisipan dalam penelitian telah tercukupi.

Alokasi partisipan dilakukan dengan prosedur *random assignment* melalui fitur *randomizer* pada SurveyMonkey. Penelitian berfokus pada mahasiswa karena di Indonesia sendiri penelitian serupa belum pernah dilakukan, sehingga diperlukan populasi yang bersifat normal dan netral. Adapun kriteria partisipan dalam studi, yaitu: 1) mahasiswa strata 1; 2) sedang berkuliah di salah satu perguruan tinggi di Indonesia; dan 3) tidak terbatas pada salah satu jenis kelamin. Partisipan direkrut secara sukarela tanpa adanya paksaan (*convenience sampling*) dengan penyebaran *link* dan poster penelitian. Dalam meminimisir *social desirability*, maka poster digambarkan dengan kegiatan eksperimen mengenai “Negosiasi *online*”. Lima partisipan yang beruntung mendapatkan *prize draw* sebesar Rp. 150.000,00.

E. Instrumen Penelitian

1. Skenario *Envy*

Skenario *envy* pada studi kali ini digambarkan dalam konteks akademik dan disusun dengan mempertimbangkan kedua kondisi eksperimen (*benign-malicious*) dan faktor yang membentuknya (*deservingness* dan *control potential*; Van de Ven, 2012). Di dalam skenario, partisipan diminta untuk membayangkan bahwa partisipan dan teman sekelas (Z) telah menyelesaikan suatu Ujian Tengah Semester (UTS) pada satu mata kuliah wajib yang memiliki jumlah SKS besar. Dalam skenario juga digambarkan bahwa Z mendapatkan nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai yang didapatkan oleh partisipan. Selain itu, digambarkan juga bahwa antara partisipan dan Z memiliki beberapa kesamaan, di

antaranya adalah jenis kelamin, nilai IPK, keterampilan yang dimiliki, rekam jejak akademik dan non-akademik, serta memiliki kesamaan dalam ambisi.

Setelah diberikan gambaran umum, selanjutnya partisipan diberikan tambahan gambaran khusus yang disesuaikan dengan kondisi eksperimen (*benign-malicious*). Pada kondisi *benign envy* ditambahkan gambaran khusus bahwa Z memang pantas untuk mendapatkan nilai yang lebih tinggi (*high deservingness*) karena ia giat belajar ketika akan menghadapi ujian, mengerjakan tugas dengan maksimal, serta tidak pernah terlambat dalam mengumpulkan tugas. Selain itu, digambarkan juga bahwa partisipan masih memiliki waktu yang cukup, yaitu 1 bulan untuk dapat mengejar ketertinggalan nilai (*high control potential*). Sedangkan, pada kondisi *malicious envy*, diberikan gambaran khusus bahwa Z tidak pantas untuk memperoleh nilai lebih tinggi (*low deservingness*) karena tidak pernah belajar dalam mempersiapkan ujian, tidak bersungguh-sungguh dalam mengerjakan tugas, serta sering terlambat dalam pengumpulan tugas. Selain hal tersebut, digambarkan juga bahwa partisipan hanya memiliki waktu yang terbatas, yaitu 1 minggu agar dapat mengejar ketertinggalan nilai (*low control potential*).

2. Skenario Negosiasi

Skenario negosiasi dikembangkan dari studi sebelumnya oleh Moran dan Schweitzer (2008). Dalam skenario negosiasi, partisipan diminta membayangkan bahwa partisipan mendapatkan tugas untuk membuat ide rancangan proyek akhir yang diberikan oleh dosen mata kuliah yang sama. Setelah masing-masing memiliki ide, maka selanjutnya dosen akan memasangkan setiap mahasiswa untuk menegosiasikan ide masing-masing mengenai rancangan proyek akhir. Ternyata

partisipan terpilih untuk berpasangan dengan Z yang memiliki nilai lebih tinggi. Dalam negosiasi, Z mungkin memiliki ide rancangan proyek akhir yang berbeda dengan ide yang dimiliki partisipan. Apabila partisipan berhasil memengaruhi Z agar menggunakan ide dari partisipan dalam negosiasi, maka partisipan dapat mengejar nilai akhir yang lebih tinggi dibandingkan Z.

3. Self-reported Inappropriate Negotiation Strategies Scale (SINS)

Deception sebagai variabel dependen diukur dengan skala SINS yang pertama kali disusun oleh Robinson dkk. (2000) mengenai *unethical negotiating tactics*. Pada awalnya, skala SINS yang dikembangkan oleh Robinson dkk. (2000) berisi 16 butir yang terbagi dalam 5 klasifikasi, yaitu *attacking opponent's network*, *traditional competitive bargaining*, *misrepresentation*, *false promise*, dan *inappropriate information gathering*. Namun, pada studi ini digunakan skala SINS versi adaptasi dan modifikasi dari Moran dkk. (2008) yang berisi 8 butir unidimensi dan telah dialihbahasakan oleh peneliti ke dalam bahasa Indonesia serta telah diuji pada studi pilot. Kedelapan butir tersebut terbagi dalam 3 klasifikasi, yaitu *traditional competitive bargaining* (3 butir, contoh: "Membuat suatu permintaan awal yang berlebihan sehingga merusak kepercayaan diri Z terhadap kemampuannya dalam menegosiasikan kesepakatan"); *false promise* (3 butir, contoh: "Sebagai imbalan atas kompromi yang ia berikan sekarang, Anda berjanji untuk memberikan kompromi kepadanya di lain waktu, meskipun Anda tahu bahwa Anda tidak akan melakukannya"); dan *misrepresentation* (2 butir, contoh: "Menolak informasi dari Z yang dapat melemahkan posisi negosiasi Anda, meskipun pada dasarnya informasi tersebut benar dan valid"). Sedangkan,

faktor *inappropriate information gathering* dan *attacking opponent's network* tidak memungkinkan untuk diukur karena faktor tersebut harus melibatkan jaringan profesional negosiasi, misal atasan langsung. Nilai *alpha cronbach*/ reliabilitas SINS pada penelitian sebelumnya (Moran dkk., 2008) sebesar 0,83. Partisipan diminta untuk mengisi setiap butir pernyataan dalam skala *likert* 7 poin (1 = “Sangat tidak mungkin” hingga 7 = “Sangat mungkin”). Tingginya nilai skor SINS individu, maka akan merepresentasikan semakin tinggi juga *deception* individu dalam negosiasi.

4. Skala *State Envy*

Dalam rangka mengetahui apakah skenario *envy* dapat memunculkan emosi *envy* dalam kedua kondisi, maka partisipan diberikan 11 pernyataan berdasarkan teori Pain-drive Dual Envy (PaDE) dari Lange dkk. (2018) yang telah diadaptasi dan dimodifikasi oleh peneliti ke dalam bahasa Indonesia (contoh: saya merasa tidak layak). Nilai reliabilitas secara berurutan adalah 0,71 – 0,83 (*pain of envy*); 0,65 – 0,86 (*benign envy*); dan 0,83 – 0,86 (*malicious envy*). Partisipan akan mengisi setiap pernyataan dalam skala *likert* tujuh poin (1 = “sangat tidak setuju” hingga 7 = “sangat setuju”). Terdapat 4 butir untuk *benign envy*; 4 butir untuk *malicious envy*; dan 3 butir untuk *pain envy*.

5. Brief Self-Control Scale (SCS)

Trait self-control sebagai variabel moderator diukur menggunakan skala SCS dari Tangney dkk. (2004) yang telah diadaptasi ke dalam bahasa Indonesia oleh Yusainy (2017) dengan nilai reliabilitassebesar 0.745. Terdapat 13 pernyataan dalam SCS (contoh: “Seandainya saja saya bisa menjadi lebih

disiplin”). SCS terbagi terbagi menjadi 2 bentuk, yaitu *favorable* (butir nomor 1, 6, 8, dan 11) dan *unfavorable* (butir nomor 2, 3, 4, 5, 7, 9, 10, 12, dan 13). Partisipan diminta untuk mengisi setiap butir pernyataan dalam skala *likert* lima poin (1 = “sangat tidak akurat” hingga 5 = “sangat akurat”). Tingginya nilai skor SCS, maka merepresentasikan semakin tinggi juga *trait self-control* yang dimiliki individu.

F. Prosedur Penelitian

Secara garis besar, prosedur pelaksanaan studi eksperimen kali ini terbagi menjadi 3 rangkaian, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan analisis data. Dalam tahapan persiapan, peneliti melakukan studi pustaka dan menentukan desain penelitian. Selanjutnya, peneliti mengajukan lembar persetujuan etika penelitian untuk disetujui oleh ketua Jurusan Psikologi, kepala laboratorium, dan dosen pembimbing. Setelah didapatkan persetujuan, maka selanjutnya peneliti mengadakan *relative work* yang dilaksanakan pada 23 Maret 2018 di Laboratorium *Social Data Analytic* FISIP UB pukul 10.00 WIB dengan 3 responden dari mahasiswa Psikologi Universitas Brawijaya (UB). Adapun perubahan dan evaluasi yang dilakukan yaitu:

Tabel 3.3

Evaluasi dan Perubahan *Relative Work*

No.	Evaluasi	Perubahan
1.	Konteks mendapatkan beasiswa kurang sesuai dengan karakteristik partisipan dalam penelitian.	Konteks beasiswa diganti dengan konteks kompetisi umum.
2.	Tidak disediakannya kolom jawaban untuk pertanyaan mengenai kompetisi yang pernah diikuti.	Ditambahkan kolom jawaban mengenai kompetisi yang pernah diikuti.
3.	Bagian skenario <i>envy</i> , konteks	Konteks skenario diubah ke dalam

	mendapatkan beasiswa kurang sesuai karena tidak semua partisipan/mahasiswa pernah mengikutinya.	konteks kompetisi umum.
4.	Skenario <i>envy</i> tidak menjelaskan bahwa partner negosiasi mungkin memiliki pandangan yang berbeda, sehingga cenderung dimaknai sebagai diskusi dan bukan negosiasi. Di dalam skenario juga belum dijelaskan mengenai imbalan apa yang akan didapatkan oleh partisipan, ketika mampu memenangkan negosiasi.	Diberikan penjelasan bahwa partner negosiasi mungkin saja memiliki pandangan yang berbeda dengan partisipan dan ketika partisipan berhasil memenangkan negosiasi, maka partisipan berkesempatan memenangkan kompetisi berikutnya.
5.	Di dalam skenario <i>deception</i> atau instruksi sebelum pengisian skala SINS, partisipan belum dijelaskan mengenai dengan siapa partisipan melakukan negosiasi dan apa yang dinegosiasikan.	Diberikan penjelasan bahwa dalam kesempatan kali ini, partisipan sedang bernegosiasi dengan mantan kompetitor dan sedang menegosiasikan mengenai rancangan proyek akhir.
6.	SINS nomor 1: Kalimat “Memberikan hal baik tersebut” sulit dipahami.	Mengganti kalimat tersebut dengan “Memberikan hal yang dijanjikan”
7.	SINS nomor 4: Kalimat “Menolak validitas informasi” kurang dipahami.	Mengganti kalimat dengan “Menolak informasi dari mantan kompetitor”
8.	SINS nomor 5: Kata “Kelonggaran” kurang dapat dipahami.	Mengganti kata dengan “Kesempatan”
9.	SINS nomor 7: Kalimat “Permintaan awal yang ekstreem” sulit dipahami.	Mengganti kalimat dengan “Permintaan awal yang berlebihan”
10.	SINS nomor 8: Kata “Dosen” dalam pernyataan kurang tepat dengan konteks yang baru.	Mengganti kata “Dosen” dengan “Panitia” karena kompetisi tidak melibatkan dosen.
11.	<i>Envy Measure</i> nomor 2: Kalimat “mendapatkan/ tidak mendapatkan beasiswa” kurang sesuai dengan konteks yang baru.	Mengganti kalimat dengan “Memenangkan/ tidak memenangkan kompetisi”.
12.	<i>Procedural fairness</i> nomor 5: Kata “Beasiswa” tidak sesuai dengan konteks yang baru.	Mengganti kata “Beasiswa” dengan “Kompetisi”.
13.	<i>Procedural fairness</i> nomor 6: Kalimat “Keputusan atas seleksi beasiswa” kurang sesuai dengan konteks baru.	Mengganti kalimat dengan “Keputusan pemenang kompetisi”

Setelah dilaksanakan kegiatan *relative work*, maka selanjutnya peneliti melakukan kegiatan evaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi, didapatkan bahwa perubahan konteks dalam skenario dari beasiswa ke konteks kompetisi belum sesuai karena masih terbatas, sehingga konteks di dalam skenario harus menggambarkan mengenai kegiatan yang lebih umum. Oleh karena itu, dipilih konteks mendapatkan nilai dalam suatu mata kuliah (akademik). Selain itu, dilakukan perubahan pada instrumen *envy measure* yang awalnya menggunakan 4 butir pernyataan diubah menjadi 11 butir pernyataan berdasarkan teori PaDE dari Lange dkk. (2018).

Setelah dilakukan beberapa perubahan berdasarkan hasil *relative work*, maka selanjutnya peneliti mengadakan *pilot study* pada tanggal 11 April 2018 di Labolatorium *Social Data Analytic* FISIP UB pada pukul 12.00 WIB dengan 5 responden dari mahasiswa Psikologi UB (1 laki-laki & 4 perempuan). Hasil perubahan serta evaluasi dari kegiatan *pilot study* adalah:

Tabel 3.4

Evaluasi dan Perubahan *Pilot Study*

No.	Evaluasi	Perubahan
1.	Masih terdapat pertanyaan mengenai konteks kompetisi, yaitu “Kompetisi apa yang pernah Anda ikuti?”.	Pertanyaan ini dihapus karena konteks dalam skenario tidak lagi membahas mengenai kompetisi.
2.	Pada Bagian I: Pengalaman Sehari-hari. Kalimat “Jangan menghabiskan waktu terlalu lama” sebaiknya dihapus karena dapat memberikan kesan terburu-buru.	Kalimat diubah ke dalam bentuk yang lebih netral, yaitu “... Pada setiap pernyataan, PILIH SECARA SPONTAN opsi yang paling sesuai dengan diri Anda. Tidak ada jawaban yang benar atau salah ...”.
3.	Pada Bagian II: Pengalaman Negosiasi. Penjelasan mengenai situasi A dan B terlihat rancu dan panjang, sehingga cenderung dimaknai sebagai dua situasi yang berbeda. Padahal di antara situasi A	Diberikan penjelasan yang lebih singkat, yaitu dengan “Halaman selanjutnya, Anda diminta membayangkan berada pada 2 (dua) situasi, yaitu Situasi A dan Situasi B. Pada setiap situasi, PILIH

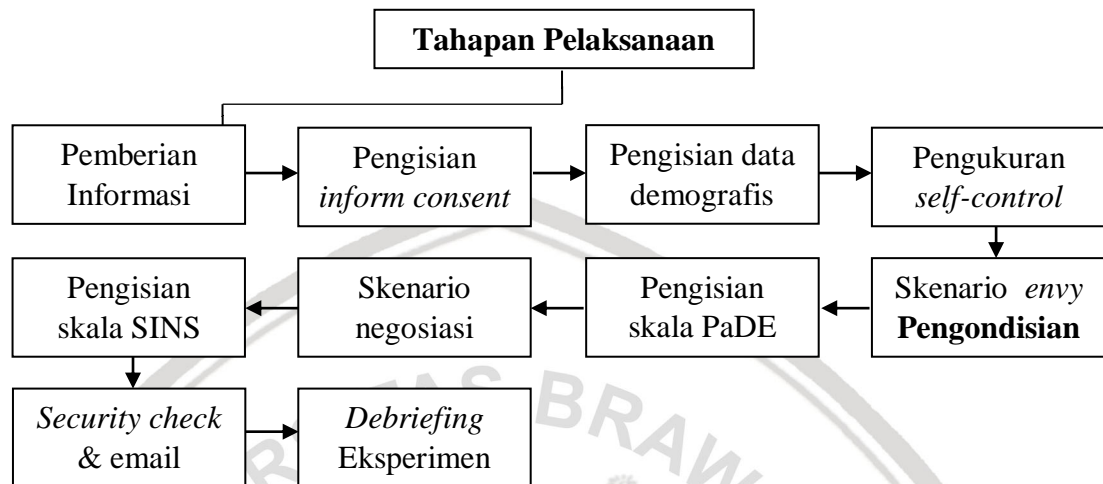
	dan B merupakan dua situasi yang sama dan saling berkaitan.	SECARA SPONTAN hal-hal yang paling mungkin Anda lakukan”.
4.	Pada bagian Situasi A mengenai skenario <i>envy</i> (gambaran umum). Penggunaan subjek “Teman sekelas” dirasa memiliki makna ganda karena tidak menyebutkan secara spesifik subjek yang bersangkutan. Selain itu, poin keempat dirasa tidak memiliki hubungan dengan poin sebelumnya.	Subjek “Teman sekelas” diganti dengan sebutan “Z”, sehingga terdapat kesatuan persepsi. Sedangkan, poin keempat dihapus dan ditambahkan pada skenario negosiasi.
5.	Penulisan skenario <i>envy</i> menggunakan huruf kapital.	Penulisan disesuaikan dengan kaidah Bahasa Indonesia yang baku.
6.	Di dalam skala PaDE masih terdapat penggunaan subjek “Mantan kompetitor tersebut” dan konteksnya masih mengenai kompetisi.	Subjek “Mantan kompetitor tersebut” diganti dengan sebutan “Z” dan menyesuaikan dengan konteks yang baru.
7.	Skenario <i>deception</i> tiba-tiba langsung menjelaskan mengenai tugas akhir dan masih dalam konteks kompetisi.	Dilakukan perubahan dan penyesuaian pada alur dan konteks yang baru.
8.	SINS nomor 1 dan 2: penggunaan kata ganti orang ketiga (ia) cenderung rancu karena merujuk pada siapa.	Kata ganti orang ketiga “Ia” diubah menjadi sebutan “Z”.
9.	SINS nomor 4, 6, dan 7: Masih menggunakan “Mantan kompetitor”	Subjek “Mantan kompetitor” diubah dengan sebutan “Z”.
10.	SINS nomor 8: masih terdapat penggunaan subjek “Panitia”	Subjek “Panitia” diganti dengan “Tim dosen”.
11.	Beberapa butir pernyataan dalam skala SINS masih menggambarkan mengenai konteks kompetisi.	Dilakukan perubahan dan penyesuaian dengan konteks yang baru.

Setelah semua hasil evaluasi pada kegiatan *pilot studi* telah diperbaiki dan seluruh komponen penelitian telah siap, maka pelaksanaan eksperimen dapat dimulai yaitu dengan menyebarkan *link* dan poster penelitian. Di dalam tahapan pelaksanaan, partisipan yang telah menerima *link* studi eksperimen akan (1) diberikan informasi umum terkait eksperimen dan lembar persetujuan untuk berpartisipasi, selanjutnya (2) partisipan akan diminta untuk mengisi beberapa data demografis yang mencakup, jenis kelamin, usia, asal perguruan tinggi

(Universitas Brawijaya/ bukan), semester yang sedang dijalani dalam perkuliahan, serta indeks prestasi kumulatif. Selanjutnya, (3) partisipan akan diberikan kuesioner *individual differences* untuk mengukur *trait self-control*, yaitu Brief Self-Control Scale (SCS) yang terdiri dari 13 aitem.

Setelah itu, (4) partisipan diminta untuk membaca skenario *envy* (lihat instrumen penelitian – skenario *envy*). Ketika membaca skenario *envy*, partisipan telah dikelompokkan secara acak ke dalam kondisi eksperimen (*benign envy* vs. *malicious envy*) melalui prosedur *random assignment* dalam SurveyMonkey. Setelah membaca skenario *envy*, maka (5) partisipan diberikan skala *state envy* berdasarkan teori PaDE untuk mengukur *envy* yang terdiri dari 11 aitem.

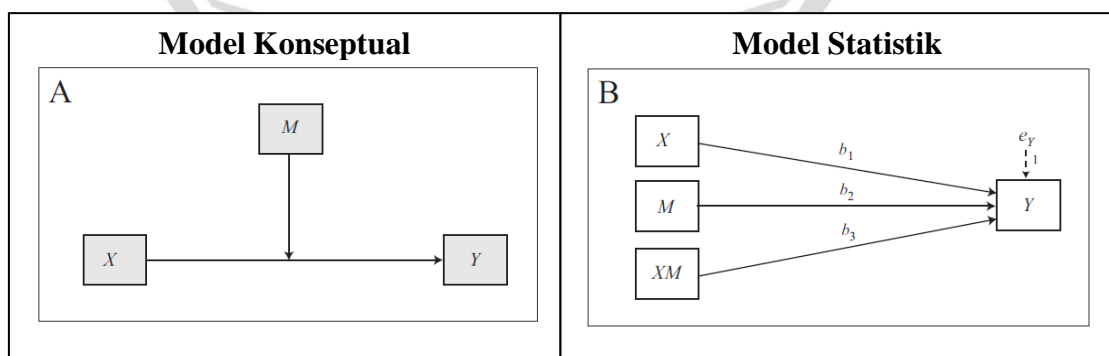
Kemudian, (6) partisipan akan diminta untuk membaca skenario kedua, yaitu skenario negosiasi (lihat instrumen penelitian – skenario negosiasi). Selanjutnya, (7) partisipan mengisi skala SINS untuk pengukuran *deception* yang terdiri dari 8 aitem. Pada bagian akhir, (8) partisipan mengisi “*security details*” berupa huruf pertama kota kelahiran, huruf terakhir warna favorit, huruf pertama nama ibu kandung, jumlah saudara kandung, dan bulan kelahiran, serta alamat *email* yang bersifat opsional untuk penarikan *prize draw*. Tujuan dari *security details* adalah meminimalisir pengisian lebih dari satu kali. Pemberian *debrief* penelitian dilakukan bersamaan dengan pengumuman pemenang *prize draw*.



Gambar 3.1 Tahapan Pelaksanaan Penelitian

G. Analisis Data

Seluruh data hasil penelitian akan dianalisis menggunakan *software IBM SPSS Statistic v. 20.0 for Windows*. Kedua hipotesis diuji secara statistik menggunakan *moderation analysis* berdasarkan model *number 1 (one)* dalam *PROCESS macro* (Hayes, 2013). Di dalam model yang diajukan, *envy* merupakan variabel independen (X), *trait self-control* merupakan variabel moderator (M), dan *deception* merupakan variabel dependen (Y).



Gambar 3.2 Model Konseptual dan Statistis *Moderation Analysis Number 1*

Dalam rangka mengetahui keberhasilan penginduksian *envy* (*benign-malicious*) pada studi eksperimen, maka dilakukan analisis cek manipulasi pada kondisi *envy* menggunakan pengujian *independent sample t-test*. Selain itu, akan dilakukan pengujian mengenai perbedaan skor *pain envy* pada kondisi *benign* dan *malicious* dengan teknik analisis *independent sample t-test*.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1. Gambaran Umum Partisipan

Jumlah partisipan dalam penelitian eksperimen yang dilaksanakan secara daring pada tanggal 1-14 Mei 2018 berjumlah 1104 partisipan. Namun, terdapat 300 responden yang gugur karena partisipan tidak mengisi secara lengkap seluruh data yang dibutuhkan dalam eksperimen, sehingga jumlah partisipan final dalam penelitian eksperimen berjumlah 804 orang. Jumlah tersebut terdiri atas 230 laki-laki dan 574 perempuan, dengan rata-rata usia adalah 20,70 ($SD = 1,318$) dari rentang usia 17 sampai 30 tahun. Lebih dari separuh jumlah partisipan merupakan mahasiswa Universitas Brawijaya dengan total sebanyak 455 partisipan (56,6%) dan selebihnya berasal dari luar Universitas Brawijaya ($N = 349$; persentase = 43,4%). Rata-rata partisipan sedang duduk di semester 6 ($mean = 5,99$; $SD = 2,132$) dari rentang semester 1-14. Selain itu, sebagian besar nilai Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) partisipan berada pada kisaran 3,01–3,50 ($N = 425$). Partisipan terbagi ke dalam 2 kondisi, yaitu sebanyak 378 partisipan (persentase = 47,01%) masuk ke dalam kondisi *malicious*, sedangkan partisipan yang masuk ke dalam kondisi *benign* sebanyak 426 partisipan (persentase = 52,9%).

2. Reliabilitas Instrumen Penelitian

Sebelum dilakukan analisis dan interpretasi terhadap data penelitian, maka dilakukan uji reliabilitas terlebih dahulu untuk mengetahui konsistensi internal pada masing-masing instrumen penelitian yang digunakan. Berdasarkan hasil analisis statistik, skala SCS memiliki α sebesar 0,796; skala SINS memiliki α sebesar 0,876; sedangkan nilai α skala PaDE secara berturut-turut adalah 0,834 (*pain of envy*); 0,725 (*benign envy*); dan 0,830 (*malicious envy*). Oleh karena tiap-tiap skala memiliki nilai $\alpha > 0,7$, maka dapat disimpulkan bahwa semua skala yang digunakan reliabel.

3. Analisis Awal

Sebagai analisis awal akan dilakukan beberapa pengujian, yaitu: Pertama, uji *zero-order correlation* antara *envy* (*benign*, *malicious*, & *pain*), *deception*, dan *trait self-control* (variabel penelitian). Adapun hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 1
Uji Zero-order Correlation antar Variabel

Kuesioner	SCS	PaDE			SINS
		Benign	Malicious	Pain	
Self-control	1	0,087*	- 0,266**	- 0,295**	- 0,211**
Benign	0,087*	1	0,197**	0,208**	0,156**
Malicious	- 0,266**	0,197**	1	0,559**	0,458**
Pain	- 0,295**	0,208**	0,559**	1	0,346**
Deception	- 0,211**	0,156**	0,458**	0,346**	1

Ket: Pengukuran *trait self-control* menggunakan skala SCS (Tangney dkk., 2004); pengukuran *envy* (*pain*, *benign*; & *malicious*) menggunakan skala PaDE (Lange dkk., 2018); & pengukuran *deception* menggunakan skala SINS (Moran dkk., 2008); * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$

Berdasarkan data yang tersaji di atas, maka didapatkan bahwa *benign envy* berkorelasi positif dengan *trait self-control* ($R_{XY} = 0,087$) dan berkorelasi negatif

signifikan dengan *deception* ($R_{XY} = 0,156$); *malicious envy* berkorelasi negatif signifikan dengan *trait self-control* ($R_{XY} = - 0,266$) dan berkorelasi positif dengan *deception* ($R_{XY} = 0,458$); begitu juga dengan *pain of envy* berkorelasi negatif signifikan dengan *trait self-control* ($R_{XY} = - 0,295$) serta berkorelasi positif dengan *deception* ($R_{XY} = 0,346$). Terbukti juga bahwa *trait self-control* memiliki korelasi negatif signifikan dengan *deception* ($R_{XY} = - 0,211$). Selain itu, hasil analisis korelasi juga menunjukkan bahwa *pain of envy* memiliki korelasi positif dengan *benign* ($R_{XY} = 0,208$) dan *malicious* ($R_{XY} = 0,559$). Oleh karena terdapat korelasi positif antara *pain of envy* dengan kedua bentuk *envy* (*benign-malicious*), maka keduanya dapat digunakan untuk memprediksikan variabel lain (Lange, 2018).

Tabel 4. 2
Uji *Independent Sample T-Test* Jenis Kelamin

	Kondisi	N	Mean	SD	Nilai <i>t</i>	P-Value
Self-Control	Laki-laki	230	37,827	6,817	-3,330	0,001**
	Perempuan	574	39,534	6,476		
Benign	Laki-laki	230	18,769	4,829	-3,958	0.000**
	Perempuan	574	20,189	4,503		
Malicious	Laki-laki	230	10,095	4,967	-0,559	0,577
	Perempuan	574	10,318	5,178		
Pain	Laki-laki	230	7,352	4,229	-0,285	0.776
	Perempuan	574	7,446	4,215		
Deception	Laki-laki	230	24,513	9,193	2,100	0,036*
	Perempuan	574	23,024	9,037		

Ket: * $p < 0.05$; ** $p < 0.001$

Kedua, dilakukan uji *independent sample t-test* antara jenis kelamin dengan variabel penelitian. Hasil analisis jenis kelamin pada tabel di atas menunjukkan bahwa terdapat hasil yang signifikan pada tiga variabel penelitian, yaitu *trait self-control*, *benign envy*, dan *deception*. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pola respon yang berbeda antara partisipan laki-laki dengan perempuan, sehingga jenis kelamin dapat dipertimbangkan sebagai kovariat dalam penelitian.

Tabel 4. 3

Uji *One-way Anova Between Subject* dan *Post-hoc Test* Kategori Nilai IPK

One-way Anova Between Subject						
	Homogeneity (Sig.)	Sum Square	Mean Square	F	Sig.	Robust Test (Welch/ Sig.)
<i>Malicious</i>	0,169	25,061	6,265	0,238	0,917	0,931
<i>Benign</i>	0,490	283,120	70,780	3,325	0,010*	0,072
<i>Pain</i>	0,002 ¹	148,907	37,227	2,105	0,078	0,366 ¹
<i>Trait Self control</i>	0,481	2097,004	524,251	12,671	0,0001**	0,0001
<i>Deception</i>	0,295	430,555	107,639	1,301	0,268	0,366
Post-hoc Test (Bonferroni)						
	Kategori Nilai IPK	Mean Difference		Sig.		
<i>Trait Self control</i>	1,0 – 2,0 vs. 3,51 – 4,0	11,604		0,019***		
	2,01 – 2,5 vs. 3,51 – 4,0	6,106		0,032***		
	2,51 – 3,00 vs. 3,01 – 3,5	3,229		0,014***		
	2,51 – 3,00 vs. 3,51 – 4,0	5,382		0,0001**		
	3,01 – 3,5 vs. 3,51 – 4,0	2,152		0,0001**		
<i>Benign</i>	3,01 – 3,5 vs. 3,51 – 4,0	0,965		0,048***		

Ket: ¹ $p < 0.05$ maka lihat hasil signifikansi dari Robust Test (Welch); * $p < 0.01$;** $p < 0.0001$; *** $p < 0.05$

Ketiga, dilakukan uji *One-way Anova Between Subject* antara kategori nilai IPK (1 – 1,1 – 2,0 ;2 – 2,01 – 2,5 ;3 – 2,51 – 3,00; 4 – 3,01 – 3,5; 5 – 3,51 – 4,0) dengan variabel penelitian. Berdasarkan hasil analisis *One-way Anova Between Subject* di atas menunjukkan bahwa terdapat perbedaan level *trait self-control* ($F = 12,671$; & $P = 0,0001$) dan level *benign* ($F = 3,325$; & $P = 0,010$) pada masing-masing kategori nilai IPK. Secara lebih lanjut, berdasarkan hasil analisis *post-hoc* menggunakan teknik Bonferroni, maka perbedaan respon *trait self-control* terdapat pada kategori nilai IPK kelompok 1 vs. 5; 2 vs. 5; 3 vs 4; 3 vs. 5; dan 4 vs. 5. Sedangkan, perbedaan respon *benign* hanya terdapat pada kategori nilai IPK kelompok 4 vs. 5. Oleh karena terdapat pola respon berbeda yang ditunjukkan oleh partisipan satu dengan partisipan lain berdasarkan nilai IPK-nya, maka nilai IPK dapat dijadikan sebagai kovariat penelitian.

4. Cek Manipulasi untuk *State Envy*

Dalam mengetahui (1) apakah partisipan pada kondisi *benign* memiliki skor *benign* yang lebih tinggi dibandingkan skor *benign* pada kondisi *malicious*; (2) apakah partisipan pada kondisi *malicious* memiliki skor *malicious* yang lebih tinggi dibandingkan skor *malicious* pada kondisi *benign*; serta (3) apakah terdapat perbedaan level *pain of envy* pada setiap kondisi, maka dilakukan uji *independent sample t-test* pada skala *state envy*.

Tabel 4. 4
Uji *Independent Sample T-Test* Kondisi

	Kondisi	N	Mean	SD	Nilai <i>t</i>	P-Value
Benign	<i>Benign</i>	426	20,399	4,629	-4,030	0.000
	<i>Malicious</i>	378	19,089	4,599		
Malicious	<i>Benign</i>	426	9,568	4,880	4,080	0.000
	<i>Malicious</i>	378	11,029	5,270		
Pain	<i>Benign</i>	426	7,572	4,381	-1,097	0,273
	<i>Malicious</i>	378	7,246	4,022		

Ket: * $p < 0,0001$

Hasil analisis di atas menunjukkan bahwa *benign envy* yang lebih tinggi dilaporkan oleh partisipan yang masuk ke dalam kondisi *benign* dibandingkan partisipan dalam kondisi *malicious*. Sedangkan, *malicious envy* yang lebih tinggi dilaporkan oleh partisipan yang masuk ke dalam kondisi *malicious* dibandingkan partisipan dalam kondisi *benign*. Pada pengujian level *pain of envy* menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan skor *pain* pada masing-masing kondisi (*benign* vs. *malicious*). Hasil ini sesuai dengan temuan dari Lange dkk. (2018) yang menyatakan bahwa kedua bentuk dari *envy* (*benign-malicious*) melibatkan level *pain* yang sama. Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh, maka dapat disimpulkan bahwa manipulasi *state envy* (*benign-malicious*) berhasil, yaitu partisipan yang berada dalam kondisi *benign envy* benar-benar merasakan *benign*

dan partisipan yang berada dalam kondisi *malicious envy* benar-benar merasakan *malicious*, serta tidak terdapat perbedaan level dari *pain of envy* pada kedua bentuk *envy*.

5. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis (lihat hipotesis penelitian) dilakukan melalui prosedur analisis *bootstrap* dengan *simple moderation analysis* (model 1). Selain itu, pengujian skala PaDE akan dilakukan secara terpisah pada dua dimensi (*benign-malicious*).

Tabel 4. 5
Uji Hipotesis dimensi *Benign Envy*

Model	Envy Butir <i>Benign Envy</i>			Ket.
	Coeff	SE	P-Value	
SC – Dec.	-0,310	0,046	0,000*	
BE – Dec.	0,346	0,066	0,000*	Hipotesis 1
BE – SC – Dec.	-0,011	0,009	0,232	Hipotesis 2

Ket: SC = *Trait Self-Control*; BE = *Benign Envy*; Dec. = *Deception*; * $p < 0.0001$

Tabel 4. 6
Uji Hipotesis dimensi *Malicious Envy*

Model	Envy Butir <i>Malicious Envy</i>			Ket.
	Coeff	SE	P-Value	
SC – Dec.	-0,138	0,044	0,002*	
ME – Dec.	0,752	0,059	0,000**	Hipotesis 1
ME – SC – Dec.	0,010	0,008	0,171	Hipotesis 2

Ket: Ket: SC = *Trait Self-Control*; BE = *Benign Envy*; Dec = *Deception*; ** $p < 0.0001$; * $p < 0.01$

Berdasarkan pemaparan data pada tabel di atas, didapatkan $P = 0,000$ untuk *benign envy* dan $P = 0,000$ untuk *malicious envy*, sehingga hasil tersebut menunjukkan bahwa terdapat bukti yang kuat untuk menerima hipotesis pertama (*envy* berperan terhadap *deception* dalam negosiasi). Selain itu, didapatkan juga $P = 0,232$ untuk peran *trait self-control* sebagai moderator pada dimensi *benign*

envy serta $P = 0,171$ untuk peran *trait self-control* sebagai moderator pada dimensi *malicious envy*, sehingga hasil ini menunjukkan bahwa terdapat bukti yang kuat untuk menolak hipotesis kedua (tidak terdapat peran *trait self-control* sebagai moderator pengaruh *envy* terhadap *deception* dalam negosiasi).

6. Analisis Tambahan

Di dalam pengujian *bootstrap* yang ditunjukkan pada tabel 4.5 dan 4.6 juga ditemukan bahwa ketika *trait self-control* diperhitungkan sebagai prediktor ternyata *trait self-control* dapat berperan dalam menurunkan intensi untuk melakukan *deception* (*benign* – $B = -0,310$; $SE = 0,046$; $P = 0,000$; *malicious* – $B = -0,138$; $SE = 0,044$; $P = 0,002$). Selain itu, dikarenakan tidak terdapat bukti untuk menerima hipotesis kedua, maka dilakukan analisis tambahan dengan memperhitungkan kovariat yang ada di dalam penelitian, yaitu jenis kelamin dan nilai IPK. Penentuan kovariat penelitian didasarkan pada hasil yang diperoleh pada analisis awal (lihat subbab hasil nomor 3). Selanjutnya, dilakukan analisis *covariate* dalam prosedur *bootstrap*. Berdasarkan analisis *covariate* jenis kelamin menunjukkan bahwa terdapat peran dari jenis kelamin terhadap *deception* (*benign* – $B = -1,508$; $SE = 0,692$; $P = 0,029$; *malicious* – $B = -1,427$; $SE = 0,632$; $P = 0,024$). Sedangkan, pada analisis *covariate* nilai IPK menunjukkan bahwa tidak ada peran dari nilai IPK terhadap *deception* (*benign* – $B = -0,211$; $SE = 0,480$; $P = 0,659$; *malicious* – $B = -0,480$; $SE = 0,440$; $P = 0,275$). Oleh karena itu, untuk selanjutnya nilai IPK tidak diperhitungkan sebagai kovariat.

Dengan adanya peran jenis kelamin terhadap *deception*, maka selanjutnya dilakukan analisis ulang berdasarkan prosedur *bootstrap*. Namun, kali ini data

partisipan dipisah berdasarkan jenis kelaminnya, sehingga data partisipan laki-laki akan dianalisis sendiri, dan begitu sebaliknya. Hasil analisis menunjukkan bahwa meskipun pengujian data partisipan telah dilakukan secara terpisah berdasarkan jenis kelamin, tetapi hasil yang didapatkan tidak berbeda dengan hasil analisis *bootstrap* sebelumnya (jenis kelamin tidak dipisah), yaitu hipotesis pertama diterima dan hipotesis kedua ditolak. Oleh karena itu, hasil yang didapatkan berdasarkan jenis kelamin tidak dilakukan pembahasan lebih lanjut.

B. Pembahasan

1. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa pada dimensi *benign envy* dan dimensi *malicious envy* secara terpisah membuktikan bahwa *envy* (*benign envy-malicious envy*) dapat memprediksikan *deception* yang lebih tinggi dalam negosiasi. Terdapat beberapa argumen yang mendukung hasil penelitian pada eksperimen kali ini: Pertama, berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Moran dkk. (2008) menunjukkan bahwa *envy* yang dirasakan dalam negosiasi akan dapat meningkatkan negosiator untuk menggunakan strategi *deception*, yaitu melalui peningkatan *psychological benefits* dan penurunan *psychological cost*. Berdasarkan *Lewicki's Model of Deception*, peningkatan *benefits* dan penurunan *cost* ini merupakan dua faktor yang dapat memengaruhi negosiator untuk menggunakan *unethical strategy* dalam suatu negosiasi (Lewicki, 1983). Dalam hal ini, peningkatan *benefit* tidak hanya menyangkut faktor-faktor yang bernilai secara ekonomis saja (Tenbrunsel, 1998), melainkan

juga dapat menyangkut faktor psikologis (Methasani dkk., 2017; Argo, White, & Dahl, 2006; & Mazar & Ariely, 2006), seperti keinginan mendapatkan penilaian dan perasaan positif mengenai diri, serta keinginan menghindari *negative outcome* (DePaulo, 1996). Sedangkan, penurunan *cost* merujuk pada dampak yang disebabkan dari keputusan menggunakan strategi *deception*, yaitu *psychic stress* (Moran dkk., 2008). Dalam rangka menurunkan *psychic stress*, maka negosiator dapat melakukan *self-justification* dengan mengesampingkan (*devalue*) dan menganggap remeh *envied person* (*belittle*; Salovey & Rodin, 1984).

Kedua, berdasarkan *The Self-Concept Maintenance Theory* menjelaskan bahwa individu cenderung akan menipu dengan tujuan untuk memaksimalkan *self-profit*, yaitu mempertahankan *positive self-concept* (Mazar dkk., 2008). Apabila dilihat dalam konteks penelitian kali ini, maka mahasiswa (negosiator) dapat saja menggunakan strategi *deception* dalam negosiasinya karena ingin mempertahankan konsep diri yang positif (*maintaining positive self-concept*). Ketiga, berdasarkan perspektif *social comparison* (Festinger, 1954), *envy* sangat berkaitan erat dengan *self-view*, sehingga ketika *self-view* terancam karena ada orang lain yang lebih baik (*upward social comparison*; Miceli, 2005), maka individu akan melakukan suatu hal dan menjustifikasi upaya apapun agar dapat mengatasi hal tersebut (Takashi dkk., 2009; Van de Ven 2016; Lange dkk., 2018), tidak terkecuali *deception* (Moran dkk., 2008).

Apabila dilihat berdasarkan nilai prediktif per dimensi (*benign envy-malicious envy*), maka peran dari *benign envy* berbeda dengan pernyataan dari Van de Ven (2012) yang menjelaskan bahwa *benign envy* cenderung bersifat

konstruktif dengan lebih berfokus pada pengembangan diri daripada menjatuhkan orang lain. Selain itu, *benign envy* juga memiliki asosiasi dengan beberapa perilaku positif seperti bekerja dan merencanakan usaha lebih keras lagi pada suatu tugas untuk mendapatkan hasil yang lebih baik lagi, serta berkorelasi positif dengan *subjective wellbeing* (Van de Ven, 2011; & Briki, 2018). Sedangkan, peran dari *malicious envy* menunjukkan hasil yang sama dengan pernyataan dari Van de Ven (2012) yang menjelaskan bahwa *malicious envy* cenderung bersifat destruktif dengan lebih berfokus pada upaya untuk menjatuhkan posisi superioritas orang lain melalui cara yang agresif secara langsung atau tidak langsung (Lange dkk., 2018).

Terlepas dari kualitas yang lebih konstruktif atau destruktif, kedua bentuk *envy* (*benign envy-malicious envy*) tetap merupakan suatu emosi negatif yang dipicu oleh rasa sakit (*pain of envy*), sehingga baik itu *benign envy* atau *malicious envy* tetap dapat memprediksi perilaku *unethical* (dalam penelitian ini: *deception*) karena kemunculannya dapat memberikan justifikasi mengenai upaya apapun yang dilakukan untuk mencapai atau menyamai target yang diinginkan (Lange dkk., 2018). Akan tetapi, hanya saja *deception* dalam *benign envy* cenderung dilakukan secara tersamar, sedangkan *deception* dalam *malicious envy* cenderung dilakukan secara terbuka.

Pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa *trait self-control* tidak memiliki peran sebagai moderator dalam pengaruh *envy* (*benign envy-malicious envy*) terhadap *deception*. Hal ini menunjukkan bahwa *trait self-control* tidak dapat berperan dalam memperkuat atau memperlemah peran dari *envy* (*benign*

envy –malicious envy) terhadap *deception*. Dengan perkataan lain, individu yang sedang merasakan *envy* (*benign envy-malicious envy*) akan menunjukkan intensi untuk melakukan *deception*, dan hal ini terlepas dari level *trait self-control*. Tidak sesuai hasil yang didapatkan pada pengujian hipotesis kedua dengan asumsi penelitian dapat dikarenakan: Pertama, *self-control* dalam penelitian kali ini masih terbatas pada kecenderungan alamiah (level *trait*), sehingga belum mampu menjadi moderator yang efektif antara *envy* terhadap *deception*. Beberapa penelitian terdahulu juga menunjukkan bahwa *trait self-control* tidak sepenuhnya mampu memoderasi variabel-variabel yang terkait, misalnya peran *trait self-control* sebagai moderator hubungan *dispositional envy* (*benign-malicious*) dengan *subjective wellbeing* (Briki, 2018); dan peran *trait self-control* sebagai moderator hubungan *life satisfaction* dengan *negative affect* (Tu & Yang, 2015).

Kedua, tidak adanya peran dari *self-control* sebagai moderator diperkirakan karena emosi yang diteliti pada eksperimen kali ini adalah emosi *envy*. Meskipun emosi *envy* merupakan suatu emosi yang tidak menyenangkan (*negative affect*) dan diprediksi mampu mengaktifkan *self-control* berdasarkan prosedur *affect alarm model* (Inzlicht dkk., 2015), tetapi beberapa literatur menyebutkan bahwa *negative affect* yang dimaksud dalam *affect alarm model* adalah emosi *guilt* (Goldsmith, Cho, & Dhar, 2012). Hal tersebut juga didukung oleh penelitian dari Amodia dan kolega (2007) yang menyatakan bahwa emosi *guilt* memiliki peran sentral dalam proses pengendalian diri (*self-control*). Di lain sisi, emosi *guilt* tidak dapat dimasukkan ke dalam eksperimen kali ini karena berdasarkan studi *data-driven* yang dilakukan oleh Lange dkk. (2018) pada tiga teori *envy* (*Malicious*

Envy Theory; *Dual Envy Theory*; & *Pain Theory of Envy*) tidak ditemukan bahwa emosi *guilt* masuk ke dalam definisi operasional dari *envy*, serta dimensi *pain of envy* sebagai prediktor dari bentuk *benign envy* dan *malicious envy* hanya mengenai *preoccupation* dan *inferiority*.

Ketiga, berdasarkan hasil penelitian Verschuere dan kolega (2018) yang menemukan bahwa meskipun individu telah diberikan pengingat moral dengan sepuluh firman (*ten commandments*), namun individu tersebut tetap melakukan kecurangan dalam pengerjaan tugas. Implikasi dari penelitian tersebut mengisyaratkan bahwa meskipun *self-control* mampu mengendalikan individu untuk berperilaku sesuai dengan standar moral (selain standar ideal, nilai, harapan sosial, & tujuan jangka panjang; Baumister dkk., 2007), akan tetapi kesadaran akan pengendalian moral yang dimiliki belum tentu memastikan individu untuk berperilaku sesuai koridor moralitas dan tidak melakukan tindakan *unethical*.

2. Analisis Tambahan

Hasil analisis *bootstrap* juga menunjukkan bahwa ketika *trait self-control* diperhitungkan sebagai prediktor, maka *trait self-control* memiliki peran secara langsung dalam memprediksi *deception* yang lebih rendah. Dalam hal ini, peran dari *trait self-control* merupakan peran yang terjadi secara independen, yaitu berdasarkan model statistik *simple moderation number 1* (Hayes, 2013), maka *trait self-control* sebagai variabel moderator yang dinotasikan dengan $b2M$ tidak memiliki kaitan dengan *envy* (*benign-malicious*; $b1X$). Hal ini berbeda dengan hipotesis kedua ($b3M$) yang memperhitungkan koefisien interaksi antara variabel X dan M . Hasil yang didapatkan kali ini juga didukung dengan hasil yang telah

diperoleh pada *preliminary analysis* yang menunjukkan bahwa *trait self-control* memiliki korelasi negatif dengan *deception*. Dengan kata lain, individu yang memiliki *trait self-control* tinggi akan memiliki intensi untuk melakukan *deception* yang rendah.

Hasil yang didapatkan sejalan dengan penelitian terdahulu oleh Wei dkk. (2016) yang menemukan bahwa individu dengan *self-control* yang tinggi akan lebih mudah dalam menahan impuls untuk melakukan *deception* dan tetap mempertimbangkan tujuan jangka panjang. Berdasarkan *feedback loops theory* mengenai tahapan dalam *self-control* (TOTE; Carver, 1982), maka *self-control* akan berperan sebagai pengendali, yaitu: Pada tahap *test* 1, individu akan membandingkan *deception* dengan nilai atau standar yang dimiliki; pada tahap *operate*, ketika *deception* bertentangan dengan nilai atau standar yang dimiliki karena merupakan suatu *unethical negotiating tactics* dan pelanggaran (Robhinson dkk., 2000), maka individu akan mengubah perilakunya agar sesuai dengan nilai atau standar; pada tahap *test* 2, akan dilakukan evaluasi kembali apakah tindakan yang diambil pada tahap *operate* sudah sesuai; dan pada tahap *exit*, menunjukkan bahwa sudah tidak ada kesenjangan yang terjadi antara keadaan faktual dan ideal.

C. Keterbatasan Penelitian

Beberapa keterbatasan yang ditemukan di dalam penelitian kali ini, adalah:

1. Penelitian dilakukan secara daring, sehingga sulit dilakukan kontrol terhadap situasi dan kondisi (*extraneous variable*) yang dapat memengaruhi hasil.

2. Alat ukur yang digunakan masih terbatas pada penggunaan skala lapor diri (*self-report*), sehingga rentan terjadi *faking* dan bias. Selain itu, instrumen penelitian yang digunakan dalam manipulasi *envy* dan pengondisian negosiasi masih sangat bergantung pada penggunaan skenario.
3. Skenario manipulasi *envy* belum menggambarkan mengenai faktor lain yang dapat memengaruhi kemunculan dari *benign envy* dan *malicious envy*, seperti kedekatan, aspek yang menjadi fokus utama dalam *envy*, dan cara menunjukkan superioritas (Van de Ven 2016; Lange dkk., 2015a; & Lange, 2015b).
4. Penelitian belum mempertimbangkan faktor *moral reminder* yang telah banyak diterapkan dalam penelitian *deception* dan *ethcial decision making* (Mazar dkk., 2008; & Verschuere dkk., 2018)

Terlepas dari keterbatasan yang ada, penelitian eksperimen kali ini juga memiliki beberapa kelebihan, yaitu: Pertama, jumlah sampel (partisipan) yang digunakan relatif lebih besar dibandingkan dengan penelitian eksperimen yang serupa. Dengan semakin banyaknya sampel dalam penelitian, maka hasil yang diperoleh juga akan semakin dapat merepresentasikan persebaran data pada populasi. Kedua, penelitian eksperimen kali ini merupakan penelitian awal yang mempertimbangkan faktor *individual differences* (*trait self-control*) dalam pengaruh *envy* terhadap *deception*.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran dari *envy* (*benign envy-malicious envy*) dan *trait self-control* (sebagai moderator) terhadap *deception* dalam konteks negosiasi. Berdasarkan pengujian hipotesis yang diajukan, maka didapatkan: (1) Hipotesis pertama diterima, yaitu *benign envy* dan *malicious envy* secara terpisah mampu memprediksi *deception* yang lebih tinggi. Selain itu, berdasarkan nilai koefisien regresi (*B*) terlihat bahwa *malicious envy* memiliki peran yang lebih besar dibandingkan *benign envy* dalam *deception*; (2) Hipotesis kedua ditolak, yaitu *trait self-control* tidak dapat berperan dalam memperkuat atau memperlemah peran dari *envy* (*benign envy-malicious envy*) terhadap *deception*; dan (3) Analisis tambahan menunjukkan bahwa ketika *trait self-control* diperhitungkan sebagai prediktor, maka *trait self-control* dapat memprediksi *deception* yang lebih rendah.

B. Saran

Beberapa masukan yang dapat dijadikan sebagai pertimbangan untuk penelitian selanjutnya adalah :

1. Mempertimbangkan variabel moderator *self-control* dalam level *state*. Selain itu, studi selanjutnya juga dapat mempertimbangkan peran *self-esteem* sebagai variabel moderator (Moran dkk., 2008; & Feather, 1991).

2. Menggunakan *setting* laboratorium yang terstruktur, sehingga dapat meminimalisir pengaruh dari *extraneous variable*.
3. Menggunakan alat ukur biologis, misalnya *Magnetic Resonance Imaging (fMRI)* yang telah banyak digunakan dalam penelitian *envy* dan *deception* (Xiang dkk., 2017; & Garrett, Lazzaro, Ariely, & Sharot, 2016), sehingga dapat meminimalisir bias dan memperoleh hasil yang akurat.
4. Mempertimbangkan jenis *deception* lain, seperti *cheating* dan *bluffing*.
5. Mempertimbangkan penggunaan instrumen *ultimatum bargaining game* dari Guth (1982) dalam memunculkan situasi negosiasi.
6. Mempertimbangkan faktor lain yang dapat memengaruhi kemunculan *benign envy* dan *malicious envy*.
7. Mempertimbangkan faktor *moral reminder* dengan memberikan beberapa firman (*ten commandments*) kepada partisipan yang telah disesuaikan dengan konteks budaya tempat penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abe, N. (2011). How the brain shapes deception: An integrated review of literature. *The Neuroscientist*, 17(5), 560-574. <https://doi.org/10.1177/1073858410393359>
- Amodio, D. M., Devine, P. G., & Harmon-Jones, E. (2007). A dynamic model of guilt. *Psychological Science*, 18(6), 524-530. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01933.x>
- Apel, H., Crusius, J., Gerlach, A. L. (2015). Social comparison, envy, and depression on facebook: a study looking at the effects of high comparison standards on depressed individuals. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 34(4), 277-289. <https://doi.org/10.1521/jscp.2015.34.4.277>
- Argo, J. J., White, K., & Dahl, D. W. (2006). Social comparison theory and deception in the interpersonal exchange of consumption information. *Journal of Consumer Research*, 33(1), 99-108. <https://doi.org/10.1086/504140>
- Baron, R. M. Environmentally induced positive affect: Its impact on self-efficacy, task performance, negotiation, and conflict. *Journal of Applied Social Psychology*, 20(5), 368-384. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1990.tb00417.x>
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Direction in Psychological Science*, 16(6), 351-355. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2007.00534.x>
- Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (1992). *Negotiating rationally*. New York: The Free Press.

- Boles, T., Croson, R., Murnighan, J. (2000). Deception and retribution in repeated ultimatum bargaining. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83, 235-259. <http://dx.doi.org/10.1006/obhd.2000.2908>
- Brandts, J., & Charness, G. (2003). Truth or consequences: An experiment. *Management Science*, 49(1), 116-130. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.49.1.116.12755>
- Briki, W. (2018). Harmed trait self-control: why do people with a higher dispositional malicious envy experience lower subjective wellbeing? A cross-sectional study. *Journal Happiness Stud*, <https://doi.org/10.1007/s10902-017-9955-x>
- Byrne, R. W. (2010). Deception: Competition by misleading behavior, *Encyclopedia of Animal Behavior*, 1, 46-465. <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-08-045337-8.00097-8>
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1982). Control Theory: A Useful Conceptual Framework for Personality-Social, Clinical, and Health Psychology. *Psychological Bulletin*, 92(1), 111-135. <http://dx.doi.org/0033-2909/82/9201-011>
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>
- Feather, N. T. (1991). Attitudes towards the high achiever: Effects of perceiver's own level of competence. *Australian Journal of Psychology*, 43(3), 121–124. <http://dx.doi.org/10.1080/00049539108260134>
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140. <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>

- Forgas, J. P. (1998). On feeling good and getting your way: Mood effects of negotiator cognition and bargaining strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 566–577. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.74.3.565>
- Garrett, N., Lazzaro, S. C., Ariely, D., & Sharot, T. (2016). The brain adapts to dishonesty. *Nature Neuroscience*. <https://doi.org/10.1038/nn.4426>
- Gaspar, J. P., & Sweitzer, M. F. (2013). The emotion deception model: A review of deception in negotiation and the role of emotion in deception. *Negotiation and Conflict Management Research*, 6, 160–179. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12010>
- Gillebaart, M., & de Ridder, D. T. (2015). Effortless self-control: A novel perspective on response conflict strategies in trait self-control. *Social and Personality Psychology Compass*, 88-99. <https://doi.org/10.1111/spc3.12160>
- Gino, F., & Pierce, L. (2009). Dishonesty in the name of equity. *Psychological Science*, 20, 1153–1160. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02421.x>
- Gino, F., & Shea, C. (2012). Deception in negotiations: the role of emotions. *Handbook of Conflict Resolution*, tidak dipublikasikan.
- Goldsmith, K., Cho, E. K., & Dhar, R. (2012). When guilt begets pleasure: the positive effect of a negative emotion. *Journal of Marketing Research*, 1-10. <https://doi.org/10.1509/jmr.09.0421>
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis*. New York: The Guilford Press.
- Hippel, V. W., & Trivers, R. (2011). The evolution and psychology of self-deception. *Behav Brain Science*, 34(1), 1-16. <http://dx.doi.org/10.1017/S0140525X10001354>

- Hofmann, W., & Kotabe, H. (2012). A general model of prevention and interventive self-control. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(10), 707-722. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00461.x>
- Inzlicht, M., Bartholow, B. D., & Hirsh, J. B. (2015). Emotional foundations of cognitive control. *Trends Cogn Sci*, 19(3), 126-132. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2015.01.004>
- Kim, S., O'Neill, J. W., & Cho, H. M. (2010). When does an employee not help coworkers? The effect of leader-member exchange on employee envy and organizational citizenship behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 29, 530-537. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijhm.2009.08.003>
- Lange, J., & Crusius, J. (2015a). Dispositional envy revisited: Unraveling the motivational dynamics of benign and malicious envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41, 284-294. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167214564959>
- Lange, J., & Crusius, J. (2015b). The tango of two deadly sins: The social-functional relation of envy and pride. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109, 453-472. <http://dx.doi.org/10.1037/pspi0000026>
- Lange, J., Paulhus, D. L., & Crusius, J. (2017). Elucidating the dark side of envy: Distinctive links of benign and malicious envy with dark personalities. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(4), 601-614. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167217746>
- Lange, J., Weidman, A. C., & Crusius, J. (2018). The painful duality of envy: Evidence for an integrative theory and a meta-analysis on the relation of envy and schadenfreude. *Journal of Personality and Social Psychology*. <http://dx.doi.org/10.1037/pspi0000118>
- Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (1986). *The manager as negotiator: Bargaining for cooperation and competitive gain*. Free Press: New York.

- Lee, J. J., & Gino, F. (2015). Envy and interpersonal corruption: Social comparison processes and unethical behavior in organizations. *Working Paper Harvard University*, tidak dipublikasikan.
- Lewicki, R. J. (1983). *Lying and deception: A behavioral model. Negotiating in organizations*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Lewicki, R. J., & Stark, N. (1996). What is ethically appropriate in negotiations: An empirical examination of bargaining tactics. *Social Justice Research*, 9(1), 69–95. <https://doi.org/10.1007/BF02197657>
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45, 633–644. <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- Methasani, R., Gaspar, J. P., & Barry, B. (2017). Feeling and deceiving: A review and theoretical model of emotions and deception in negotiation. *Negotiation and Conflict Management Research*, 10(3), 158-178. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12095>
- Miceli, M., & Castelfranchi, C. (2007). The envious mind. *Cognition & Emotion*, 21, 449–479. <http://dx.doi.org/10.1080/02699930600814735>
- Moran, S., & Schweitzer, M. E. (2008). When better is worse: envy and the use of deception. *Negotiation and Conflict Management Research*, 1(1), 3-29. <https://doi.org/10.1111/j.1750-4716.2007.00002.x>
- Ninivaggi, F. J. (2010). *Envy Theory Perspective on The Psychology of Envy*. Plymouth: Rowman & Littlefield Publishers, Inc
- Novemsky, N., & Schweitzer, M. (2004). What makes negotiators happy? The differential effects of internal and external social comparisons on negotiator satisfaction. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95, 186-197. <http://dx.doi.org/10.1016/j.obhdp.2004.05.005>

- Olekalns, M., & Smith, P. L. (2009). Mutually dependent: Power, trust, affect and the use of deception in negotiation. *Journal of Business Ethics*, 83, 347–365. <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-008-9774-4>
- Parrott, W. G., & Smith, R. H. (1993). Distinguishing the experiences of envy and jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 906–920. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.64.6.906>
- Pillutla, M. M., & Murnighan, J. K. (1996). Unfairness, anger, and spite: Emotional rejections of ultimatum offers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 68(3), 208–224. <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0100>
- Bshary, N. J., & Raihani, R. (2017). Helping in humans and other animals: A fruitful interdisciplinary dialogue. *Proc. R. Soc. B*, 284, 1–9. <http://dx.doi.org/10.1098/rspb.2017.0929>
- Robinson, R. J., Lewicki, R. J., & Donahue, E. M. (2000). Extending and testing a five factor model of ethical and unethical bargaining tactics: introducing the SINS scale. *Journal of Organization Behavior*, 21(6), <http://dx.doi.org/130.63.180.147>
- Roseman, I. J., Antoniou, A. A., & Jose, P. E. (1996). Appraisal determinants of emotions: Constructing a more accurate and comprehensive theory. *Cognition and Emotion*, 10, 241–277. <http://dx.doi.org/10.1080/026999396380240>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52, 141–166. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.141>
- Salovey, P., & Rodin, J. (1984). Some antecedents and consequences of social comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(4), 780–792. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.47.4.780>

- Spence, S. A., Kaylor-Hughes, C., Farrow, T. F., Wilkinson, I. D. (2008). Speaking of secrets and lies: The contribution of ventrolateral prefrontal cortex to vocal deception. *Neuro Image*, 3(40), 1411-1418. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2008.01.035>
- Stringer, C. (2016). The origin and evolution of homo sapiens. *Phil. Trans R. Soc.*, 8(371), 1-12. <http://dx.doi.org/10.1098/rstb.2015.0237>
- Takahashi, H., Kato, M., Matsuura, M., Mobbs, D., Suhara, T., & Okubo, Y. (2009). When your gain is my pain and your pain is my gain: Neural correlates of envy and schadenfreude. *Science*, 323, 937-939. <http://dx.doi.org/10.1126/science.1165604>
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72(2), 271-322. <https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>
- Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (2004). Ethical fading: The role of self-deception in unethical behavior. *Social Justice Research*, 17, 223-236. <https://doi.org/10.1023/B:SORE.0000027411.35832.53>
- Tsay, C. J., & Bazerman, M. H. (2009). A decision-making perspective to negotiation: A review of the past and a look to the future. *Negotiation Journal*, 25, 467-480. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2009.00239.x>
- Tu, Y., & Yang, Z. (2015). Self-control as mediator and moderator of the relationship between social support and subjective well-being among the chinese elderly. *Social Indicators Research*, 126(2), 813-828. <https://doi.org/10.1007/s11205-015-0911-z>
- Van de Ven, N., Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2011). Why envy outperforms admiration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 784-795. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167211400421>

- Van de Ven, N., & Zeelenberg, M. (2012). Appraisal patterns of envy and related emotions. *Motiv Emot*, 36, 195-204. <http://dx.doi.org/10.1007/s11031-011-9235-8>
- Van de Ven, N. (2016). Envy and its consequences: Why it is useful to distinguish between benign and malicious envy. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(6), 337-349. <http://dx.doi.org/10.1111/spc3.12253>
- Van Dijk, E., Van Kleef, G. A., Steinel, W., & Van Beest, I. (2008). A social functional approach to emotions in bargaining: When communicating anger pays and when it backfires. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 600–614. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.94.4.600>
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., & Manstead, A. S. R. (2004). The interpersonal effects of emotions on negotiations: A motivated information processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(4), 510-528. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.87.4.510>
- Vasylenko, K. (t.t). The role of deception and emotions in negotiation: the dutch and ukrainians. *Master Thesis, Research Master Language and Communication, Faculty of Humanities, Tilburg University, tidak dipublikasikan.*
- Verschuere, B., dkk. (2018). Registered replication report on mazar, amir, and ariely (2008): Do moral reminders reduce cheating?. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*. 1-19. <https://doi.org/10.1177/2515245918781032>
- Wei, F., Yiping, Z., Huiyun, L., Chuyi, M., Chang, Y., & Xiaolan, F. (2016). The influence of self-control in the perceived of deception and deception. *Acta Psychologica Sinica*, 48(7), 845-856. <http://dx.doi.org/10.3724/SP.J.1041.2016.00845>

- Yusainy, C. (2017). Feeling full or empty inside? Peran perbedaan individual dalam struktur pengalaman emositif. *Jurnal Psikologi*, 44(1), 1-17. <http://doi.org/10.22146/jpsi.18377>
- Yusainy, C. (2016). *Panduan riset eksperimental dalam Psikologi*. Malang: UB Press.

